Tony Malim

Psihologie



Psihologie socială

EDITURA TEHNICA

ψ

Colecția **Psihologie**

TONY MALIM

PSIHOLOGIE SOCIALĂ

Coordonatorul colecţiei **Psihologie**

Prof. univ. dr. Constantin Păunescu

ψ

Psihologia exercită o anumită fascinaţie şi generează o puternică motivaţie a cunoaşterii dimensiunilor personalităţii umane, dar accesul la conţinutul acestui domeniu este limitat, întrucât informaţia psihologică rămâne în cea mai mare parte la un nivel de realizare de strictă specialitate.

Colecţia **Psihologie** îşi propune să ofere o imagine generală asupra comportamentului uman şi o stimulare a interesului pentru domeniul psihologiei.

Prin aportul său de informaţie la zi, completă şi multidisciplinară, colecţia de faţă, accesibilă oricărei persoane care doreşte să îşi structureze cultura generală, va contribui la un evident spor cognitiv, dar şi la cunoaşterea de sine, la care aspiră cu îndreptăţire orice intelectual.

TONY MALIM

PSIHOLOGIE SOCIALĂ

Ediţia a II-a

Traducere în limba română de
Leonard Băiceanu

EDITURA TEHNICA

Bucureşti, 2003

Ediția originală:
Social Psychology
Tony Malim

Macmillan
© Tony Malim and Ann Birch 1989; Tony Malim 1997
First Edition 1989; Second Edition 1997
Published by MACMILLAN PRESS LTD
Houndmills, Basingstoke, Hampshire RG21 6XS
and London

Ediția în limba română:
Copyright ©, 2003, S.C. Editura TEHNICĂ S.A.
Toate drepturile asupra acestei ediții sunt rezervate editurii.

Adresa: S.C. Editura TEHNICĂ S.A.
Piața Presei Libere, 1
33 București, România
Cod 013701

coperta colecției: andrei**mănescu**

coordonator editorial: adina**ionescu**
coordonator tehnic: florin**gealapu**
layout & prepress: cătălina**măgureanu**

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
MALIM, TONY
Psihologie socială / Tony Malim ; trad.: Leonard Băiceanu. - București : Editura Tehnică, 2003
Bibliogr.
ISBN 973-31-2087-1

I. Băiceanu, Leonard (trad.)

316.6



PREFAȚĂ

Au trecut șapte ani de la publicarea în această serie a primei ediții a **Psihologiei sociale** *și de atunci multe lucruri s-au schimbat. Inițial au fost schimbate programele analitice pentru nivelul A*[*]. *Mai mult decât atât, și comisiile de examinare ale universităților din Oxford și Cambridge au introdus o nouă programă de nivel A. Această carte încearcă să adapteze aceste transformări.*

De asemenea, principalele subiecte din domeniul psihologiei sociale au suferit schimbări radicale. Orientarea actuală tinde mai pregnant spre cogniția socială: altfel spus, modalitatea în care evenimentele sociale sunt stocate în memorie și folosite ulterior pentru a determina comportamentul social. Această orientare este reprezentată în lucrarea de față prin explicarea unor concepte cum ar fi schemele și scenariile, reprezentarea socială și identitatea socială.

În mod tradițional, psihologia socială a fost dominată de teoriile și cercetările americane. Aici se încearcă introducerea mai multor teorii și experimente efectuate în Europa, precum și în Australia și Noua Zeelandă.

Scopul nostru a fost acela de a prezenta teoriile și cercetările care au stat la baza acestora într-o manieră cât mai clară și succintă posibil, folosind ilustrațiile și casetele pentru a centra atenția asupra unor detalii ale cercetărilor. Conceptele importante sunt evidențiate și explicate pe tot parcursul cărții, iar fiecare capitol începe cu un set de obiective astfel încât să se faciliteze studiul individual și o mai bună înțelegere a ideilor relevante. În plus, la sfârșitul fiecărei secțiuni există întrebări de autoevaluare care ajută la verificarea cunoștințelor.

---

[*] în universitățile americane, nivelul A reprezintă primul ciclu de studiu (nivelul începător).

Psihologia socială este un domeniu fascinant, care are relevanță în viața de zi cu zi, relevanță deseori evidențiată pe parcursul lucrării. Unele aspecte au primit mai multă atenție decât în prima ediție a volumului, de pildă afilierea, iubirea și căsătoria. Conceptele despre sine și autopercepțiile sunt examinate în detaliu în comparație cu comunicarea persuasivă și alte cercetări mai vechi. În general, intenția noastră a fost aceea de a furniza o imagine actualizată a psihologiei sociale pentru studenții care studiază psihologia la un nivel de începători, în particular pentru cei de nivel A. Sperăm că veți găsi această carte plăcută și ușor de înțeles.

Tony Malim

Mulțumiri

Autorul dorește și pe această cale să îi mulțumească lui Sally Artz pentru grafica de la începutul fiecărui capitol.



CUPRINS



La naiba cu „realismul" – data viitoare voi opta pentru „manipulare"

1 INTRODUCERE ȘI METODE

La sfârșitul acestui capitol veți fi capabil să:

1. Identificați unele dintre perspectivele utilizate de psihologii sociali atunci când studiază comportamentul oamenilor într-un context social.
2. Descrieți unele dintre obiectivele psihologiei sociale.
3. Faceți unele aprecieri asupra dificultăților întâlnite în experimente care, de obicei, duc la retragerea participanților din proprie inițiativă.
4. Identificați unele probleme de natură etică specifice psihologiei sociale.
5. Ilustrați echilibrul dintre **realism** și **rigoare,** echilibru care trebuie rupt.

1.1. UNELE PERSPECTIVE ALE PSIHOLOGIEI SOCIALE

Psihologii sociali încearcă să asigure un cadru pe baza căruia să înțelegem interacțiunile dintre oameni. Aceste perspective corespund în mare măsură celor adoptate în alte ramuri ale psihologiei. Ele includ următoarele:

Perspectiva rolului social

Ideea de **rol** este poate cea mai veche perspectivă asupra modalităților de interacțiune dintre oameni. Aceasta ia în considerare lumea în care indivizii joacă un rol sau, mai exact, mai multe roluri. În fiecare rol pe care îl joacă o persoană, expectațiile pot fi discutate numai în termenii comportamentului. Să dăm un exemplu: Jane este o studentă matură care a avut posibilitatea să se reînscrie la facultate, deoarece copiii ei sunt acum la școală. Ea joacă o serie întreagă de roluri interrelaționate. Figura 1.1 prezintă câteva dintre ele, împreună cu unele expectații care sunt activate atunci când Jane interpretează aceste roluri. În fiecare caz există, de asemenea, un **partener de rol** sau **parteneri de rol** care o observă din afară și interacționează cu ea.

1. *Rol*	2. *Partener(i) de rol*	3. *Expectații* (așteptări)
Soție	Soț	Iubire, grijă, căldură
Mamă	Copii	Iubire
Student	Tutore	Acordarea atenției, însărcinări etc.
Student	Alți studenți	Implicare în ajutor mutual
Membru al unui club de badmington	Alți membri, echipa	Joc bun, cooperare, antrenament, entuziasm în joc

Fig. 1.1. Roluri și expectații.

Stryker și Statham (1985) au arătat că ideea de rol este avută în vedere în mai multe perspective, dar principalele componente ale teoriei rolului ca bază pentru explicarea modului de comportare a oamenilor se concentrează pe trei lucruri:

- Rolurile însele.
- Contextul social în care sunt jucate aceste roluri.
- Expectațiile produse.

Psihologii sociali, cum ar fi Cooley (1902) și Mead (1934), au folosit teoria rolului în încercările lor de a explica **conceptul de sine**. Mai recent, Snyder (1987) s-a folosit de aceasta în cercetările sale privind **automonitorizarea** (atenția continuă asupra modului în care suntem percepuți de alții).

Perspectiva învățării

O a doua perspectivă este cea a învățării, care se concentrează asupra **stimulului** și **răspunsului**. Aceasta face trimitere la teoria behavioristă și, în particular, la cercetările lui Watson (1913) și ale lui Skinner (1953). Stimulul poate fi definit ca un eveniment ce are ca rezultat modificarea comportamentului unui individ. Stimulii pot fi atât interni, cât și externi. Până acum am considerat stimulul social ca fiind acel ceva pe care un individ îl face sau îl spune.

Întărirea este următorul element important, o consecință favorabilă legată de stimulul care duce la reapariția unui răspuns particular. Procedeul întăririi pare a fi destul de tehnic, dar în practică el este foarte simplu. Să presupunem că șeful nostru se apropie de noi și constată cât de bine ne-am descurcat cu acel client dificil. Comportamentul nostru a fost întărit și, foarte probabil, vom trata în aceeași manieră un viitor client. A avut loc învățarea. Dacă totuși comportamentul nostru nu va fi recompensat, atunci nu va mai exista nici un impuls de a ne comporta în maniera în care am făcut-o.

Dacă aceeași consecință pozitivă rezultă din mai mulți stimuli sociali, atunci individul va grupa la un loc acești stimuli sociali, ca și cum ar avea o anumită trăsătură comună. A fi politicos cu un client dificil, a încerca să vezi punctul de vedere al clientului și a nu răspunde la abuz ajung să fie **generalizate**. Generalizarea stimulului este foarte utilă pentru teoreticienii învățării în explicarea comportamentului care, altfel, poate fi dificil de explicat, dacă fiecare comportament a fost întărit separat.

Discriminarea stimulului are loc atunci când învăţăm să răspundem diferenţiat la stimuli diferiţi. Se poate adopta un ton diferit în faţa clientului cu motive de nemulţumire legitime, spre deosebire de clientul care nu are nici un motiv întemeiat. Întărirea diferenţiată în fiecare set de circumstanţe are ca rezultat învăţarea discriminării între un stimul şi altul.

Teoreticienii învăţării tind să nu fie atât de interesaţi de ceea ce se întâmplă în mintea celui care învaţă, ci doar de relaţiile dintre stimuli şi răspunsuri, argumentul fiind acela că ei pot vedea stimuli diferiţi şi pot observa şi măsura răspunsuri diferite, dar nu există nici o cale de a-şi da seama ce gânduri le trec prin minte subiecţilor. Este vorba numai de relaţia dintre cauză şi efect.

Exemple de utilizare a perspectivei învăţării includ următoarele:

- Cercetările lui Miller şi Dollard (1941) care au explicat procesul de socializare la copii în termenii stimulilor recompensă şi întărire.
- Pe aceste baze, Bandura (1973) a dezvoltat **teoria învăţării sociale**, postulând că învăţarea se poate realiza prin observarea comportamentului unui model, adică prin imitare.
- **Teoria schimbului social** a lui Homans şi dezvoltarea ei de către Thibaut şi Kelley (1978) sunt demonstraţii ale teoriei învăţării, aşa cum este ea aplicată în psihologia socială. Potrivit acestei teorii, comportamentul social poate fi explicat în termenii costurilor şi recompenselor. Orice interacţiune cu altă persoană (o diadă) depinde de recompensa pe care o oferă şi de costurile pe care le atrage. Caseta 1.1 diferenţiază abordările care au fost adoptate.

CASETA 1.1
Teoria învăţării şi teoria învăţării sociale

Ca reacţie la metodele introspectivă şi psihanalitică ce au apărut în primii ani ai acestui secol, Watson a încercat să aplice metoda ştiinţifică de studiere a psihologiei. Comportamentul observabil în natură a devenit un subiect propriu pentru psihologie. Watson şi ceilalţi „behaviorişti", aşa cum

au devenit cunoscuţi, au respins studierea mecanismelor interne ale minţii, concentrându-se pe comportamentul observabil.

Skinner (1974) a fost primul exponent al acestei abordări care a aplicat procedeul **condiţionării operante**. Principiul cheie al acestuia a fost acela că întărirea unui anumit comportament – adică, recompensarea oamenilor când se comportă într-o manieră particulară – va duce la repetarea lui în circumstanţe similare.

Bandura (1969) a extins acest principiu, susţinând că imitaţia joacă un rol semnificativ în învăţarea umană. Oamenii învaţă observând ce fac alţii. Aşadar, **abordarea învăţării sociale** a comportamentului uman susţine că principalii determinanţi ai unui comportament nu sunt caracteristicile interne sau trăsăturile pe care le posedă individul, ci ceea ce se întâmplă cu acel individ în mediul înconjurător, ambii autori observând comportamentul celorlalţi şi descoperind că acele tipuri particulare de comportament sunt întărite. Comportamentele observate pot fi stocate în memorie şi adoptate numai atunci când indivizii consideră că ele vor fi întărite. Astfel Bandura a reintrodus un anumit element al cogniţiei – construcţia unor modele mentale prin experienţa stocată.

Cogniţia socială

Perspectiva cogniţiei sociale tinde să fie dominantă în ultimii ani, întrucât pare să aibă o aplicabilitate mai mare asupra unei game ample de subiecte din cadrul psihologiei sociale. Este perspectiva pe care am folosit-o în scopul asigurării unui cadru unificator pentru această carte. Ea este analogă cu ideea de **hărţi cognitive**, propusă de Tolman şi alţii (Tolman, 1948).

Opinia este aceea că o reprezentare internă se clădeşte pe învăţare şi memorie, care asigură cadrul pentru înţelegerea evenimentele exterioare. Altman şi Chemers (1980) au investigat procesul de formare a hărţii cognitive, în sens fizic. Locurile în care petrecem cea mai mare parte a timpului sunt „cartografiate" în detaliu şi sunt utilizate ca un tip de stenogramă pentru orientare. Hărţile cognitive sunt în esenţă perso-

nale, reflectând experiențele proprii ale indivizilor. Milgram (1977) a adoptat o abordare structurată a procesului de formare a hărții cognitive. Locuitorilor din New York li s-au arătat diapozitive color reprezentând orașul lor și au fost rugați să identifice zonele. Aceasta a relevat faptul că oamenii au o imagine foarte inegală a orașului în care trăiesc – suficientă pentru o hartă care să-i ajute să se descurce – reflectând nevoile și experiența individuală. În cazul britanicilor, hărțile cognitive ale lumii tind să prezinte Marea Britanie și Europa ca fiind dominante pe fondul restului lumii și par mai mari decât, să spunem, Africa sau America de Sud, în ciuda faptului că Africa are o suprafață de cinci ori mai mare decât Europa de Vest, iar America de Sud este de trei ori mai mare. Aceasta ilustrează ideea că imaginile construite la nivelul cogniției reprezintă ceea ce este important pentru noi ca indivizi, din punctul de vedere al experienței personale.

Schemele

Există procese similare care sunt active când oamenii interacționează cu alții. Sunt dezvoltate pattern-uri care asigură o anumită consistență a modului în care aceștia se comportă; ca și cum ar fi niște actori jucându-și rolurile pe scenă. În același mod în care nu vă așteptați ca o piesă de teatru să fie improvizată și fără scenariu, tot așa modalitatea prin care psihologii sociali încearcă să impună ordine în haosul aparent al interacțiunilor dintre oameni este de a-i vizualiza când interpretează un rol și urmează un scenariu. În același fel în care un actor învață „replicile" și apoi le repetă, un individ dobândește un cadru cognitiv al interacțiunii sociale de-a lungul vieții.

Crocker et al. (1984) au descris structura cunoașterii, care apare sub forma unor rețele de **scheme**. Ele pot fi reprezentări, stocate în memorie, ale tipurilor de oameni, ale rolurilor sociale pentru interpretare sau ale evenimentelor pentru a fi rejucate.

Funcțiile schemelor

Interpretarea. Când întâlnim pe cineva și acea persoană se exprimă sau se comportă într-un anume fel, de unde știm cum să reacționăm? Vom extrage din memorie schemele pentru a da un sens comportamentului. La un nivel foarte simplu, să presupunem că ne întâlnim cu cineva și ca răspuns la uzualul „Bună, ce mai faci?", aceasta spune „Mult mai bine, mulțumesc"; tragem concluzia pe baza experienței întâlnirilor anterioare că persoana respectivă a fost internată în spital, iar acum se reface. Dacă totuși răspunsul este „Sunt bine, nu-ți mulțumesc pentru întrebare", sunt extrase scheme diferite implicând amintirea unui incident total neplăcut. Ele ne ajută să interpretăm mult mai eficient și mai rapid evenimentele sociale cu care ne confruntăm.

Inferența. Schemele acoperă, de asemenea, unele goluri. Ele nu ne furnizează doar mijlocul de interpretare a stimulilor, ci și contextul în cadrul căruia a apărut acel stimul; un set de raționamente care ne permit să ajungem la judecăți cu privire la oameni și evenimente sociale. Schemele ne permit să umplem golurile în informația pe care o dobândim în confruntările sociale. Prin urmare, suntem capabili să construim mai rapid și mai complet imaginea contextului în care apare confruntarea, decât ar fi posibil dacă ne-am baza doar pe stimulii din fața noastră.

Scenariile

Schemele nu sunt singulare, ci apar sub formă de „batalioane". Scenariile pot fi descrise ca fiind succesiuni de scheme. Cum știu copiii modul în care să se comporte la școală? Ei dezvoltă un „scenariu al clasei", un set de reguli care dirijează ceea ce faci atunci când te afli în clasă. Dacă scenariul elaborat este bun, acesta poate implica faptul de a sta liniștit în bancă, ridicând mâna și așteptând să fii întrebat. Pe de altă parte, un scenariu poate implica aspecte nefolositoare pentru progresul învățării, de exemplu „deranjarea" profesorului în timp ce predă lecția. Ideea unor **scenarii** cognitive a fost dezvoltată de Schank și Abelson (1977), iar Abelson (1981) a continuat perspectiva cogniției sociale. Un

„scenariu" se află în relaţie cu un set de reguli de conduită într-un context particular sau categorie de context.

Langer (1978) face diferenţa între comportament „atent" şi „neatent". Comportamentul care se supune unui scenariu stabilit este „neatent", executat fără intervenţia gândirii conştiente. Pattern-ul a fost stabilit potrivit unei hărţi cognitive şi devine automatic. Pe de altă parte, comportamentul care nu urmează un scenariu necesită mai multă gândire.

Prototipurile

În acelaşi mod în care un scenariu este o succesiune de scheme, prototipul reprezintă un set de scheme legate de o persoană sau de un grup de indivizi. De exemplu, aţi putea dezvolta **prototipul** unui *yuppie*. Un *yuppie* prototipic poate prezenta o serie de caracteristici, o anumită vestimentaţie, poate şi o etalare ostentativă a prosperităţii şi a unui stil particular de viaţă. Un observator care stabileşte prototipul unui *yuppie* – un pattern mental particular care reprezintă sub o formă stenografiată toate caracteristicile pe care experienţa i le-a înfăţişat ca fiind *yuppie* – îl va clasa ca fiind *yuppie* după identificarea câtorva caracteristici specifice. Odată ce a fost identificat, observatorul îi poate atribui şi alte caracteristici: îndrăzneală sau, probabil, laudă de sine. Aşa cum schemele şi scenariile facilitează şi măresc viteza răspunsurilor la situaţiile în care ne aflăm, prototipurile ne ajută să facem judecăţi şi să dăm răspunsuri mai uşor şi mai rapid, pe baza experienţei, cu privire la indivizi sau grupuri de oameni.

Ideea care stă la baza prototipurilor, ca şi la baza scenariilor şi schemelor, este aceea că prin stabilirea unui pattern sau cadru al informaţiilor sau memoriei, interacţiunile sociale individuale devin mai uşor de coordonat.

Vom continua comparaţia diferitelor explicaţii ale fenomenelor sociale şi le vom raporta la aceste trei perspective, cu o uşoară accentuare a perspectivei cogniţiei sociale.

Întrebări de autoevaluare

1. Care sunt trăsăturile esenţiale ale cogniţiei sociale? De ce credeţi că aceasta a devenit importantă în studiul psihologiei sociale?
2. Enumeraţi elementele esenţiale ale teoriei învăţării. Ce se înţelege prin generalizarea stimulului?
3. Ce se înţelege prin scheme, în raport cu înţelegerea interacţiunii sociale?

1.2. METODE UTILIZATE ÎN PSIHOLOGIA SOCIALĂ

Dacă doriţi să investigaţi un anumit lucru, de unde începeţi? Investigaţia începe cu teoria. La rândul ei, teoria se bazează pe perspectiva adoptată. Dacă, de exemplu, aţi adoptat perspectiva teoriei învăţării, teoria dumneavoastră se va baza în mod inevitabil pe input-uri şi output-uri, stimuli şi răspunsuri. Nu veţi da o prea mare atenţie la ceea ce se întâmplă la nivel mental. Pe de altă parte, aţi fi putut alege să vă centraţi pe roluri şi expectaţii şi acestea să formeze bazele teoriei dumneavoastră McGuire (1973) a enumerat câteva modalităţi prin care se pot naşte ideile de cercetare şi care pot fi rafinate în ipoteze: predicţii asupra modului de comportament al oamenilor care pot fi testate în mod obiectiv.

Sursa ideilor de cercetare

Studiile de caz. Acestea pot fi atât studii de caz formale, cât şi observaţii informale care duc la întrebarea: de ce s-a întâmplat un anumit lucru într-un caz particular?

Paradoxul. Când un eveniment se prezintă ca fiind paradoxal, atunci este necesară o explicaţie.

Analogia. Dacă un rezultat particular este determinat de un set de circumstanţe dintr-un anumit domeniu, atunci se impune verificarea dacă acelaşi lucru se întâmplă şi în alte situaţii.

Metoda ipotetico-deductivă. Aceasta este modalitatea formală prin care operează cercetarea. Cercetarea anterioară asigură primele baze care, la rândul lor, au ca fundament teoria. Din acest prim pas al cercetării derivă un set de predicţii (ipoteze) sub o formă ce poate fi testată. Testarea renunţă la consideraţiile care formează bazele pentru predicţiile viitoare, şi tot aşa într-un ciclu fără sfârşit.

Pattern-ul. Cercetătorul analizează un set particular de evenimente pentru a încerca să identifice un model (pattern). Întrebarea este următoarea: care sunt trăsăturile esenţiale ce determină rezultatul observat? Pennebaker (1989), de exemplu, a examinat un număr de cazuri în care unul dintre soţi a murit subit, iar această situaţie a dus la cercetarea relaţiilor dintre modelele de gândire şi stres.

Regula empirică. Observaţiile asupra modului de operare a indivizilor asigură bazele pentru cercetarea regulilor care guvernează comportamentul. De pildă, Joule şi colab. (1989) au examinat ceea ce ei au denumit „momeală": prezentarea în vitrină a unei piese vestimentare la un preţ redus care niciodată (pe baza unei investigaţii ulterioare) n-a avut acel preţ pentru mărimea dorită. Când un potenţial client intră în magazin şi se interesează de ofertă, el este iniţial dezamăgit că mărimea dorită nu este disponibilă. Apoi, deşi prea târziu, vânzătorul menţionează că acel produs nu poate fi vândut la un preţ mai mic. În cele mai multe situaţii, clientul se alege doar cu atât.

Rezultate aflate în conflict. Revizuirea unui domeniu particular al literaturii de specialitate poate releva anomalii şi conflicte între teorii.

Excepţii de la regula generală. Dovezile disponibile pot indica faptul că există modele comportamentale clare. Când apar excepţii de la modelul stabilit, acestea pot stimula formularea unor ipoteze noi. McGuire citează următorul exemplu: cercetarea indică faptul că performanţa unei femei tinde să fie subevaluată prin comparaţie cu performanţa echivalentă a unui bărbat. Taynor şi Deaux (1973) au investigat tipurile de cazuri în care această subevaluare nu a avut loc.

Simplificarea relaţiilor complexe. Observaţia poate că a sugerat o ţesătură de interrelaţii între fenomenele observate. Ruperea acestor relaţii complexe în componente mai simple şi mai uşor de mânuit poate duce la noi ipoteze ce pot fi testate. Devine (1989), investigând sursele prejudiciului, le-a divizat în surse automate şi spontane, opuse celor care sunt controlate în mod conştient de către un individ prejudiciat. Acest lucru a ajutat-o să formuleze tactici pentru reducerea prejudiciului.

Rezumat

Curiozitatea şi observaţia atentă a modului în care oamenii se comportă între ei par a fi punctul de pornire, impulsul de a formula ipoteze.

Variabilele independente şi dependente

Dincolo de acest punct de pornire, se pune problema mijloacelor de testare a predicţiilor. În multe cazuri, probabil în majoritatea cazurilor, stabilim conţinutul experimentelor. Aceasta va implica identificarea variabilelor – **variabilele independente (VI)**, care pot fi manipulate în mod deliberat de către experimentator şi **variabilele dependente (VD)**, care pot fi măsurate. VI reprezintă o anumită condiţie pe care experimentatorul o poate modifica în mod deliberat şi se presupune că ar avea un anumit efect asupra răspunsurilor participanţilor; VD este o măsură a acestor răspunsuri. De exemplu, cercetătorul poate fi interesat de relaţiile dintre ceea ce un tânăr vizionează la televizor şi comportamentul agresiv. Variabilele independente ar putea consta dintr-o serie

de programe de televiziune, variind în nivelul de violenţă prezentat şi realism (ca element opus fanteziei). VD poate fi măsura comportamentului agresiv manifestat de tineri. Predicţia este aceea că tinerii care au vizionat programul de televiziune cu cea mai mare proporţie de violenţă, combinată cu un nivel maxim de realism, vor manifesta un comportament cu un înalt grad de agresivitate.

Fidelitate şi validitate

Aceste variabile trebuie să reprezinte în mod real conceptele teoretice ori, în caz contrar, totul e fără sens. Ele trebuie să aibă **validitate** şi **fidelitate**. Validitatea se referă la măsura în care o variabilă reprezintă în realitate ceea ce afirmă că reprezintă; fidelitatea se referă la consistenţa cu care aceasta se reprezintă pe sine.

Deaux et al. (1993) au folosit studiul elaborat de Doob şi Gross (1968) pentru a ilustra acest fapt. Ei au investigat relaţia dintre două concepte, frustrare şi agresivitate. În cazul frustrării, a fost necesar ca ei să descopere ceva ce poate fi obţinut atunci când o persoană nu îşi atinge un scop. Ei au ales cazul unei maşini care s-a blocat la semafor, obstrucţionând avansarea maşinilor aflate în spate. Acesta pare a fi cazul valid al unui lucru posibil să producă frustrare. Scopul unei persoane (dintr-o maşină aflată în spate) este de a avansa şi trece de semafor. Maşina blocată îi produce frustrare acestuia şi am putea spune că îi frustrează pe toţi ceilalţi şoferi aflaţi în spate. Ca variabilă independentă ea este atât validă, cât şi fidelă.

În cazul variabilei dependente (agresivitatea), Doob şi Gross au trebuit să identifice agresivitatea măsurată (în mod fidel şi valid), ce ar putea rezulta în urma obstrucţionării unui şofer. Ei au ales claxonatul insistent. Am spune că acest eveniment este de natură agresivă, deoarece a fost destinat să irite pe şoferul aflat în maşina blocată. Probabil acesta a fost valid. Dar dacă a fost şi fidel, rămâne o problemă deschisă. Claxonatul a avut scopul doar de a deranja persoana din faţă? Ar exista şi un alt scop? Probabil de a atrage atenţia unui prieten care tocmai trece pe trotuar? În aceste circumstanţe, totuşi, există o probabilitate mai mică de a claxona un prieten în timp ce aşteptăm la semafor, decât să semnalăm iritarea noastră. Prin urmare, acest fapt a trecut testul fidelităţii şi validităţii.

Cea de-a treia variabilă (VI) a fost **statusul** individului care determinase frustrarea. Doob şi Gross folosesc în experiment calitatea şi costul maşinii blocate pentru a reprezenta statusul proprietarului ei. Cercetătorii au previzionat faptul că statusul şoferului maşinii blocate va afecta proporţia de agresivitate manifestată. Nu a fost dificil pentru studenţii postuniversitari participanţi la acest studiu să descopere maşini vechi şi deteriorate; mai greu a fost în cazul maşinilor cu „statut înalt". Ei au închiriat un Chrysler. Merită să analizăm dacă aceasta a fost o variabilă validă şi fidelă, reprezentând „statusul" individului care a produs frustrare.

Factorii experimentali

Caracteristicile sarcinii

Orne (1969) a sugerat că orice indiciu care indică participanţilor un comportament aşteptat de către cercetători sporeşte probabilitatea ca acel comportament să fie manifestat. Dacă participanţii la studiul lui Doob şi Gross erau conştienţi de faptul că a claxona constituia o măsură a agresivităţii, aceasta ar fi deformat rezultatele. Claxonatul, spre deosebire de agresivitate, poate reprezenta cooperarea cu cercetătorii. Aceste indicii sunt descrise sub denumirea de **demascarea caracteristicilor experimentului** (*demand characteristics*)*. Ele sunt uşor de introdus în experimentele psihologiei sociale.

* Acele trăsături ale unui experiment sau ale comportamentului cercetătorului care sugerează subiecţilor rezultatul dorit al experimentului (n. trad.).

Înțelegerea evaluării

O altă problemă pe care trebuie să o luăm în considerare este efectul pe care îl are asupra participanților conștiința faptului că iau parte la un experiment. Conștiința faptului de a fi evaluat (sau că va avea loc o evaluare) tinde să aibă un anumit efect asupra performanței. Aceasta se referă la **înțelegerea evaluării**. De exemplu, când se introduc noi programe de învățământ în școli și sunt „testate pilot" (introduse la o scară redusă și evaluate cu grijă), s-a descoperit de nenumărate ori că elevii se descurcă neașteptat de bine.

Acesta este un fenomen identic cu cele identificate în renumitele „studii ale lui Hawthorne", efectuate în laboratoarele Hawthorne din compania General Electric în 1920 și 1930 (raportate de Roethlisberger și Dickson, 1939). Studiile au demarat ca investigații ale efectului asupra producerii diferitelor niveluri de intensitate luminoasă în incinta fabricii. S-a descoperit că nici un participant, atât dintre cei care s-au bucurat de îmbunătățirea iluminatului cât și dintre ceilalți, nu a obținut performanțe sporite. Fenomenul a devenit cunoscut sub numele de **efect Hawthorne**.

Conștiința faptului că te afli sub o investigație minuțioasă are un efect profund asupra comportamentului. În studiul lui Doob și Gross, menționat anterior, înțelegerea evaluării poate să fi deformat rezultatele, reducând validitatea variabilei dependente. În loc să reprezinte ceea ce trebuie să reprezinte, nivelul de agresivitate manifestat oferă mai multe date despre ceea ce doresc participanții să se creadă despre ei. De pildă, ei doresc să pară mai toleranți la frustrare decât sunt în realitate. Doob și Gross au condus un studiu „orb", fără a spune participanților care era adevăratul scop; în acest experiment există implicații de natură etică pe care le vom discuta detaliat în ultima secțiune a acestui capitol.

Expectațiile experimentatorilor

Credințele pe care le-au avut experimentatorii cu privire la rezultatele ce trebuiau obținute, opina Rosenthal (1966), pot influența rezultatele reale, chiar și în experimentele în care nu sunt implicați oameni. Credința că un grup de cobai, aflați într-un experiment de învățare, ar avea o inteligență specifică (cu toate că aceștia nu aveau nimic excepțional), le-a influențat în așa măsură performanța, încât ei au obținut rezultate mai bune decât un alt grup de cobai, neconsiderat a fi atât de inteligent. Acest **efect al experimentatorului** este mult mai accentuat când sunt implicați participanți umani. De exemplu, Eagly și Carli (1981) au observat că genul experimentatorului produce o diferență în performanța participanților, cercetătorii bărbați și femei transmițând participanților expectații diferite.

Percepțiile participanților

Este important să verificăm dacă modul în care variabila independentă este manipulată și este percepută de către participanți în aceeași modalitate ca a experimentatorului. Doob și Gross au considerat forma și vârsta mașinii blocate ca fiind un indice al „statutului" celui care a produs frustrare. Dar de unde știm că participanții la experiment l-au perceput în acest fel? Doob și Gross ar fi trebuit să verifice dacă într-adevăr așa s-a întâmplat prin intermediul unui anumit tip de testare independentă a percepției participanților în ceea ce privește statutul.

Randomizarea

O altă măsură de precauție necesară experimentatorului este de a asigura tuturor participanților o șansă egală în experimentarea fiecărei situații din experiment. Aceasta poate fi dobândită prin *randomizare*. Doob și Gross trebuiau să se asigure că „vehiculul blocat generator de frustrare" prezentat participanților era un caz absolut întâmplător. Prin

această s-ar asigura faptul că manipularea variabilei independente a provocat într-adevăr schimbările observate în variabila dependentă.

Cauză și efect

Unul dintre avantajele majore ale cercetării experimentale este acela că face posibilă stabilirea unei **relații cauzale** între variabila independentă și cea dependentă. Prin manipularea variabilei independente (statutul celui care frustrează – în cazul lui Doob și Gross), cercetătorii au putut afirma că statutul perceput ca fiind mai scăzut a cauzat o mai mare agresivitate.

Asocierea problemelor cu controlul experimental

❑ *Realism versus rigoare*. Având grijă să controlăm efectele posibile ale experimentatorului, înțelegerea evaluării, caracteristicile sarcinii și altele, menținerea realismului devine o problemă. Există numeroase experimente executate care au o foarte mică legătură cu tipul de situație din „viața reală".

❑ *Studenți versus participanți*. Sears (1986) susținea că încrederea excesivă în studenți poate produce deformări. Studenții, prin comparație cu populația generală, sunt mai raționali, interesați de bunăstarea financiară, mai puțin cristalizați în atitudini și mai responsivi la presiunile situaționale care au o probabilitate redusă să afecteze alți oameni.

❑ *Participanți atipici*. Studenții sunt de asemenea atipici. Laboratoarele se află de obicei în campusul universitar și este convenabil să ai ca participanți pe studenți, care sunt disponibili imediat, însă aceasta poate duce la distorsiuni.

❑ *Participanții voluntari*. Studenții alcătuiesc un eșantion de voluntari. Ora (1965) a arătat că voluntarii tind să fie nesiguri, influențați de alții, dependenți, agresivi, nevrotici și introvertiți prin comparație cu o parte reprezentativă de non-voluntari. Acest lucru poate fi acceptabil

dacă intenția experimentatorului a fost doar de a generaliza la o populație de voluntari, dar nu la o populație de oameni care nu prezintă aceste caracteristici.

❑ *Conflictul realism/rigoare*. Acesta este de fapt conflictul dintre **realism** și **rigoare**. Experimentul cu un control adecvat rămâne cea mai bună modalitate de a testa cauza și efectul. Prin controlul atent și izolarea unui set de variabile apar probleme în relație cu disocierea realității de ceea ce se întâmplă în laborator. La urma urmelor, câți oameni se descoperă pe sine în viața obișnuită analizând lungimea unei linii în comparație cu o linie „test", așa cum au făcut participanții în experimentul clasic al lui Asch asupra conformității (Asch, 1956)? Dintr-o altă perspectivă, este vorba despre conflictul dintre validitatea internă (adică, cel care controlează poate fi sigur că măsurile variabilei dependente se datorează într-adevăr variabilei independente manipulate în experiment) și validitatea externă (asemănarea situației cu orice lucru din viața reală).

Alte metode de cercetare utilizate în psihologia socială

Deaux et al. (1993) au enumerat următoarele metode:
- ❑ Cercetarea cvasiexperimentală.
- ❑ Cercetarea de teren.
- ❑ Cercetarea de arhivă.
- ❑ Cercetarea prin simulare.

Cercetarea cvasiexperimentală

Aceasta include acele cazuri în care este imposibil un control complet asupra manipulării variabilei independente, din motive etice sau din rațiuni practice. Cercetarea transculturală și medicală sunt două do-

menii care se încadrează în aceste categorii. În primul caz, este absolut imposibil pentru un individ (participant la experiment) să aparțină unei culturi diferite, alta decât cea din care face parte. Un exemplu poate fi observat în studiul lui Hui et al. (1991): ipoteza testată a fost aceea că în vreme ce cultura chineză, cu o mai mare afiliere, ocrotire ş.a. tinde să fie mai colectivă, cultura americană tinde să fie mai individualistă.

Studenților din culturile chineză şi americană li s-a cerut să-şi împartă recompensele pentru o sarcină completă cu ceilalți participanți. Jumătate dintre studenții din fiecare cultură au efectuat 80% din activitate, iar coparticipanții doar 20%. Pentru cealaltă jumătate de studenți situația era inversă, coparticipanții având o contribuție de 80%, iar ceilalți 20%. Chinezii au fost mai generoşi în a-şi împărți recompensele decât americanii.

Este clar că nu e posibil să manipulezi cultura indivizilor, dar „cultura" poate fi manipulată ca o idee abstractă, astfel încât să fie considerată o cercetare cvasiexperimentală sau ar putea fi descrisă ca un experiment natural. Această metodă permite studierea variabilelor care nu ascultă de experimentul adevărat, unde condițiile sunt manipulate în relație cu un set specific de participanți. Totuşi, un anumit grad de control se pierde.

Cercetarea de teren

În aceste cazuri cercetătorul observă şi înregistrează pe cât este posibil informații despre o situație aşa cum există ea, fără încercarea de a manipula în vreun fel variabilele. Această observație este participativă sau non-participativă, iar locurile pot fi extrem de variate. Deaux şi colaboratorii săi menționează aşezări exotice, cum ar fi: la 6 m adâncime în Oceanul Pacific (Radloff şi Helmreich, 1968), într-o stație spațială care orbitează în jurul Pământului (Stewart, 1988) şi în Antarctica (Harrison et al., 1990). Vom menționa doar două exemple. Într-un studiu efectuat de Ainsworth şi Bell (1969) au fost observați 26 de copii în propria lor casă. Variabilele independente au fost promptitudinea cu care mamele au răspuns la plânsul copiilor şi natura acelui răspuns (fie îi luau în brațe sau îi strângeau la piept, fie îi ignorau), variabila dependentă era proporția de plâns. S-a observat că sugarii aveau o probabilitate mai mare să plângă când mama i-a ignorat şi mai mică când aceasta i-a strâns la piept.

Un al doilea exemplu, în acest caz fiind vorba de observarea participativă, este studiul efectuat de Hargreaves (1967) privind relațiile sociale dintr-un liceu. El a devenit membru în corpul didactic pe o perioadă de un an şi a avut posibilitatea să observe atitudinile şi comportamentul elevilor şi profesorilor.

Cercetarea de arhivă

Într-o astfel de cercetare, înregistrările şi datele utilizate n-au fost inițial produse pentru scopurile studiului în sine, de pildă documentele guvernamentale sau ziarele. Rapoartele de cercetare însele sunt adeseori utilizate pentru cercetarea de arhivă. Maccoby şi Jacklin (1974) au întreprins o cercetare pe scară largă privind diferențele sexuale în comportament. Peste 2000 de studii au fost revăzute, iar concluziile obținute au relevat puține diferențe comportamentale între bărbați şi femei.

Una dintre tehnicile din ce în ce mai utilizate în ultimii ani este reanalizarea rezultatelor statistice (ale unor studii) publicate pentru a se identifica tendințele neobservabile la o simplă revedere a literaturii de specialitate. Această **metaanaliză**, aşa cum a fost denumită, l-a determinat pe Cooper să revadă studiile lui Maccoby şi Jacklin, acordând o atenție sporită secțiunilor de statistică şi concluzionând că în studiile care interesau grupurile de presiune, femeile tind să se conformeze mai mult decât bărbații. Eagly şi Wood (1991) au arătat că metaanaliza aplicată unora dintre aceste studii a produs o susținere puternică în favoarea teoriei rolului social, la explicarea diferențelor în comportamentul bărbaților şi femeilor.

Cercetarea de arhivă extinde destul de mult scopul cercetării. Înregistrările se pot extinde uneori pe sute de ani și culturi diferite, putându-se face comparații care altfel n-ar fi posibile. De exemplu, Hebb (1949) a reanalizat, împreună cu Von Senden, 65 de cazuri de oameni care și-au redobândit vederea după o perioadă de orbire. Aceste cazuri datează din 1700 până în 1928. Deși detaliile conținute în câteva din primele studii pot fi oarecum suspecte, gama materialelor disponibile a crescut enorm. Întrucât materialul de arhivă a fost, prin definiție, colectat pentru alte scopuri, cercetătorul nu este direct implicat în legăturile cu participanții, așa că ei nu pot influența rezultatele. Nu există probleme cu caracteristicile sarcinii, de pildă, sau cu efectele experimentatorului. Totuși, localizarea arhivelor necesare constituie un proces dificil și mare consumator de timp.

Jucarea rolului și simularea

Psihologii sociali sunt adeseori interesați de domeniile în care este dificil sau imposibil de condus o cercetare în mod direct. Nu putem să intrăm într-o sală de judecată, de exemplu, sau să observăm deliberările juraților. În astfel de circumstanțe simularea asigură o alternativă posibilă. Caseta 1.2 prezintă o mostră de cercetare care implică simularea.

CASETA 1.2
Un exemplu de utilizare a simulării în cercetare

Kramer et al. (1990) erau interesați de efectele publicității anterioare procesului asupra deliberărilor juraților. Participanții au vizionat procesul (înregistrat pe videocasetă) unui individ acuzat de jaf armat, iar apoi li s-a cerut să delibereze, deși nu erau jurați. Au existat câteva condiții:

1. *Publicitatea factuală.* Câțiva participanți au vizionat publicitatea preproces despre faptele cazului, de exemplu că acuzatul are un dosar cu numeroase capete de acuzare.

2. *Publicitatea emoțională.* Cel de-al doilea grup a fost informat că acuzatul este suspect și într-un accident de motocicletă, omorând o fetiță și părăsind locul faptei.

3. *Publicitatea inofensivă.* Un alt grup de participanți a fost expus unei publicități pre-proces inofensive.

4. *Instrucțiunile judecătorului.* Unii participanți au primit instrucțiuni speciale din partea judecătorului, să nu ia nimic în considerare în afară de dovezile prezentate la proces, mai ales rapoartele întocmite pe baza televiziunii și ziarelor.

5. *Programarea publicității.* Unii participanți au primit informații imediat înainte de vizionarea videocasetei, alții înainte cu două săptămâni.

Rezultatele studiului

Grupul de publicitate emoțională (2) s-a evidențiat printr-o disponibilitate mult mai mare de a condamna pe acuzat decât grupul de publicitate inofensivă (3). S-a observat că grupul de publicitate factuală (1) a fost dispus să condamne când a vizionat publicitatea imediat înainte de proces. Instrucțiunile judecătorului nu au avut nici un efect.

Principalul avantaj al simulării și jucării rolului este acela că permite studierea unor situații care altfel ar fi inaccesibile studiului. În simulare poate fi încorporat un control experimental adecvat. De asemenea, participanții au un grad mai mare de implicare decât într-un studiu tipic experimentator/participant.

Cu toate acestea există și probleme, iar simularea este controversată. În principal există dubii asupra faptului dacă participanții la simulare se comportă într-o situație reală la fel ca în simulare: ei fac numai ceea ce cred că ar face într-o situație reală sau se comportă ca în realitate?

Pot exista, de asemenea, și probleme etice. Binecunoscutul experiment de simulare al lui Zimbardo (descris mai în detaliu spre sfârșitul acestei cărți, Haney et al., 1973), în care participanții au jucat în roluri de prizonieri sau de gardieni, a trebuit să fie întrerupt după 6 zile datorită tulburărilor pe care le-a provocat.

Metoda anchetei

Aceasta include interviurile şi chestionarele. Într-un interviu de tip anchetă sunt prezentate participanţilor un set de întrebări, iar răspunsurile sunt înregistrate. Chestionarul se prezintă sub formă scrisă. Felul cum sunt formulate întrebările poate influenţa răspunsurile. Ancheta poate fi structurată, având răspunsuri alternative fixe, sau poate avea întrebări deschise la care participanţii îşi exprimă în mod liber opiniile. Cel dintâi tip de anchetă este mai dificil de construit, dar analiza răspunsurilor este poate mai puţin complexă, în timp ce la ancheta cu răspunsuri deschise analiza este dificilă, întrucât sunt mai multe date de tip calitativ decât de tip cantitativ.

Ancheta efectuată de Rutter în şcolile londoneze (Rutter et al., 1979) este un exemplu. Cercetătorii au examinat cunoştinţele academice, prezenţa şi delincvenţa în 12 licee. Au fost aplicate interviuri structurate, realizându-se şi observaţia evenimentelor din clase. Variabilele analizate au fost statutul şi genul elevilor, mărimea, spaţiul şi vârsta clădirilor, numărul de locuri şi profesori, mărimea clasei şi organizarea.

Un exemplu de anchetă de tip chestionar este cel al lui Abdalla (1991), care a examinat întrebările privind sprijinul social şi stresul la locul de muncă din Kuweit. Acolo unde a existat un sprijin puternic din partea colegilor de serviciu, atât bărbaţii cât şi femeile au obţinut o mai mare satisfacţie de muncă, decât muncitorii care n-au beneficiat de o susţinere consistentă. În cultura arabă, femeile beneficiază de un sprijin social redus prin comparaţie cu bărbaţii, dar ele ştiu să se folosească mai bine de acest sprijin, probabil datorită faptului că au o experienţă mai mare în folosirea acestuia în cadrul familiei.

Întrebări de autoevaluare

1. Enumeraţi câteva dintre sursele care duc la formularea ipotezelor în psihologia socială.
2. Identificaţi câţiva factori care pot produce un conflict între „realism" şi „rigoare" în cercetarea specifică psihologiei sociale. Cum poate fi distrus acest echilibru?
3. Ce se înţelege prin cercetare cvasiexperimentală? Care sunt limitările acesteia?
4. Identificaţi câteva din problemele asociate cu simularea. Controversele cu privire la simulare le consideraţi justificate?

1.3. UNELE CONSIDERAŢII DE NATURĂ ETICĂ

În Marea Britanie, Societatea Britanică de Psihologie a elaborat regulamentul privind problemele etice ale cercetării (Societatea Britanică de Psihologie, 1990). În Statele Unite, Ministerul Sănătăţii şi Serviciilor Publice a redactat un îndrumar similar, pe care toţi beneficiarii de subvenţii trebuie să-l urmeze. În plus, au fost redactate şi articole pe această temă, atât în Marea Britanie cât şi în Statele Unite. Wadeley (1991), în particular, a schiţat câteva dintre aspectele fundamentale în acest domeniu, iar Asociaţia pentru Psihologia Învăţării i-a dedicat un spaţiu amplu în revista *Psychology Teaching*: New Series Nr. 2, 1992. De asemenea, mai există o secţiune referitoare la etica în cercetare în revista *Perspectives in Psychology* (Malim *et al.*, 1992) din care cititorul interesat se poate informa.

În această carte vom sublinia doar unele dintre problemele etice, legate în special de psihologia socială. Aceste probleme fac referinţă la:

❑ *Consimțământul informat* (în cunoștință de cauză). Este important ca fiecare participant la un studiu psihologic să fie complet informat despre conținutul studiului și să-și dea consimțământul pentru a lua parte la experiment. Menges (1973) a analizat 1000 de studii efectuate în Statele Unite; în 80% din acestea, participanții nu au fost complet informați despre consecințele studiului. Epstein și Lasagna (1969) au descoperit că doar 1/3 din participanții voluntari au înțeles într-adevăr ce presupune experimentul.

❑ Dacă în oricare stadiu al experimentului, participanții doresc să se retragă, ei trebuie să aibă posibilitatea s-o facă fără să se exercite nici o presiune asupra lor pentru a continua. În experimentul lui Zimbardo, menționat anterior (vezi capitolul 6, subcapitolul I), studiul a fost întrerupt după șase zile, deși a fost programat să dureze două săptămâni. Realismul accentuat cu care au fost confruntați participanții (jucând rolul de prizonieri și gardieni) a provocat un stres excesiv.

❑ *Înșelăciunea.* Cercetarea psihosociologică este presărată cu cazuri în care participanții au fost induși în eroare cu privire la scopul real al experimentului. Pot exista și ocazii când aceasta este inevitabilă. Experimentele de tip „orb" și „dublu-orb" depind de participanți (experimentele de tip „orb") sau atât de participanți cât și de cei care administrează testele („dublu-orb"), ei neavând cunoștință despre conținutul studiului. Elaborarea experimentelor în această manieră constituie o strategie importantă pentru evitarea distorsionării rezultatelor prin caracteristicile sarcinii și efectele experimentatorului. Când se impune utilizarea tehnicilor de tip „orb" sau „dublu-orb" este esențială o informare completă după terminarea experimentului.

❑ *Confidențialitatea.* Datele cercetării trebuie să fie considerate confidențiale și nu vor fi făcute publice fără consimțământul participanților. Atunci când cercetarea este publicată, trebuie să se utilizeze numere, inițiale sau pseudonime pentru a proteja identitatea participanților. Pot apărea și dileme etice. În cursul activității lor, psihologii ar putea fi confruntați cu un abuz asupra unui copil sau cu o acțiune criminală. Desigur, ei se subordonează legilor statului, dar nu întotdeauna este bine conturat până unde se întind responsabilitățile lor.

❑ *Competența.* Cel mai important lucru este acela că cercetătorii trebuie să se încadreze în propriile limite de competență. De exemplu, înainte să utilizeze testele psihometrice ei ar trebui să aibă o pregătire adecvată. Întotdeauna trebuie cerut sfatul dacă există vreo îndoială.

❑ *Conduita.* Rușinea, durerea și stresul trebuie evitate. De asemenea, nu trebuie implicate acțiuni ilegale. Plagiatul sau crearea frauduloasă a datelor sunt de asemenea inacceptabile.

Există o serie de binecunoscute studii în ramura psihologiei sociale unde înșelăciunea a constituit o parte integrală. Vom prezenta două studii în care înșelăciunea a jucat un rol central sau etica a fost dubioasă.

Experimentele lui Milgram asupra obedienței

Mai întâi, experimentele lui Milgram (Milgram, 1963, 1965, 1974) sunt descrise detaliat în capitolul 6. În ceea ce privește etica, Milgram pare să fi încălcat toate regulile. Consimțământul dat pentru a lua parte la experiment în mod sigur n-a fost unul în cunoștință de cauză. Încercările de retragere ale participanților au fost refuzate categoric, făcându-se presiuni asupra lor pentru a continua mult timp după ce și-au exprimat dorința să se retragă și au fost puternic induși în eroare. Ca rezultat al reacției adverse a populației față de studiile lui Milgram (Milgram, 1965, 1974), el a încercat să se justifice. Durerea și suferința cauzate participanților au fost justificate de către Milgram astfel:

1. La terminarea studiului a avut loc o discuție amplă despre experiment.

> „După terminarea studiului s-au luat unele măsuri pentru a se asigura că subiecții vor părăsi laboratorul în stare de sănătate. S-a stabilit o reconciliere între subiect și victimă și s-au făcut eforturi pentru a reduce tensiunile apărute ca rezultat al experimentului."
>
> (Milgram, 1963, pag. 374)

De asemenea, au avut loc interviuri cu psihiatri. Chestionarele aplicate ulterior nu au indicat vreun efect nociv de lungă durată a experimentului.

2. Grija pentru protejarea intereselor participanților și a progreselor teoretice și practice rezultate.

Cu alte cuvinte, scopul scuză mijloacele. Înainte de începerea studiului, el a întrebat 14 psihologi și nu mai puțin de 40 de profesori în ce grad i se vor conforma participanții și ce grad de disconfort le poate cauza. Răspunsurile acestora par să-l fi satisfăcut. Nu a existat nici o posibilitate să știm dinainte, spunea el, cât vor rezista participanții sau ce grad de stres sau disconfort ar putea fi provocat. Totuși, ignoranța nu ține de apărare.

Cu privire la confidențialitate, au existat de asemenea câteva probleme. Cercetarea lui Milgram a fost înregistrată pe videocasete, acestea fiind vândute nu doar în Statele Unite, ci și în Marea Britanie. Mai rămâne întrebarea dacă toți participanții și-au dat consimțământul pentru vânzarea casetelor video.

Baumrind (1964) a fost principalul critic al experimentelor lui Milgram. Criticile sale evidențiază faptul că:

- Milgram nu și-a protejat suficient participanții de efectele nocive ale experimentului.
- Procedeele utilizate au fost extrem de stresante pentru unii participanți; adică, ei au fost constrânși să producă durere altora.
- Nu li s-a oferit posibilitatea să se retragă când au demonstrat clar că doresc acest lucru; Milgram îi lovea cu un baston pentru a continua.
- A considerat necesar să-i înșele.

Studiul lui Sherif – „Peștera tâlharului"

Acest al doilea exemplu (Sherif et al., 1961; Sherif, 1966), care este amplu descris în capitolul 4, a implicat manipularea sentimentelor unui grup de adolescenți aflați în tabăra de vară din Oklahoma. Problemele ivite sunt oarecum diferite:

- Copiilor le-au fost induse, în mod deliberat, atitudini contestabile.
- În mod sigur a existat o problemă de consimțământ în cunoștință de cauză. Când sunt implicați copii, părinții trebuie să fie complet informați de scopurile reale ale studiului, înainte ca experimentul să aibă loc. Pare de necrezut că o parte reprezentativă a părinților din clasa mijlocie și-ar da consimțământul pentru a-și vedea copiii prejudiciați.
- Copiii nu aveau nici cea mai vagă idee despre ce era vorba în toată această chestiune. Ei au fost manipulați.
- Nu există nici o dovadă că vreunul dintre acești copii s-ar fi retras din experiment, indiferent de stadiul în care se afla.
- Nu există nici o îndoială că diferitele stadii ale experimentului au produs stres și suferință.

Experimentul a fost justificat de către experimentatori prin faptul că s-a dobândit o înțelegere superioară a modului în care apar tensiunile intergrupale și că totul s-a terminat cu bine. Se pare că nimeni nu a fost afectat. Totuși, există în mod cert riscuri care sunt dificil de justificat.

Rezumat

Experimentele etice în psihologia socială se bazează pe câteva principii simple, și anume:

- *Consimțământul informat* – toți participanții sau părinții lor (sau poate cei în *loco parentis*) trebuie să fie complet informați despre toate

aspectele implicate, înainte de a se cere consimţământul pentru a lua parte la experiment.

❑ *Libertatea de retragere* – toţi participanţii trebuie să aibă libertatea de a se retrage şi nici o presiune nu trebuie să li se aplice pentru a continua, odată ce ei doresc să se retragă.

❑ *Înşelăciunea şi ascunderea informaţiilor* – înşelăciunea deliberată sau ascunderea informaţiei în mod deliberat este lipsită de etică, atât timp cât nu se poate demonstra că există motive excepţional de bune sau nu mai poate fi găsită o metodă etică.

❑ *Explicarea tuturor aspectelor cercetării (debriefing)* – trebuie să existe o informare completă după terminarea studiului, în toate cazurile.

❑ *Durerea şi stresul* – este lipsit de etică să produci durere şi stres, chiar şi atunci când rezultatele par să justifice acest lucru.

❑ *Confidenţialitatea* – toţi participanţii au dreptul la viaţă privată şi trebuie să existe reguli stricte de confidenţialitate, mai ales când rezultatele sunt publicate.

❑ *Competenţa* – cercetătorii trebuie să fie pe deplin conştienţi de capacităţile lor. Aceasta interesează mai ales testarea psihologică.

❑ *Conduita* – există reguli de conduită profesională care trebuie examinate, incluzându-le pe cele care produc durere şi stres, creează date frauduloase, promovează plagiatul şi altele.

Întrebări de autoevaluare

1. Ce se înţelege prin consimţământ în cunoştinţă de cauză? În ce mod studiile lui Milgram şi Sherif încalcă regula consimţământului informat?
2. În ce circumstanţe consideraţi că înşelăciunea sau ascunderea informaţiilor poate fi justificată?
3. Ce măsuri trebuie luate de cercetători pentru a se asigura că acţionează în limitele competenţei lor?

RECOMANDĂRI BIBLIOGRAFICE

J.R. Eiser, *Social Psychology: Attitudes, Cognition and Social Behaviour* (Cambridge: Cambridge University Press, 1986).

K. Deaux, F.C. Dane and L.S. Wrightsman, *Social Psychology in the 90s* (6th edn) (Pacific Grove, Cal.: Brookes Cole, 1993).

British Psychological Society "Code of conduct, ethical principles and guidelines", *The Psychologist*, 3, pp. 269-72, 1991.

Association for Teaching Psychology, *Psychology Teaching*, New Series, Nr. 1, Ethics (Leicester: British Psychological Society).



Sunt absolut inofensivi – am închis uşile la casă şi garaj şi am înştiinţat poliţia locală.

2 DESPRE SINE ŞI CEILALŢI

La sfârşitul acestui capitol veţi putea să:

1. Descrieţi modul în care oamenii stochează informaţia despre ei înşişi şi cu privire la alţii sub formă de scheme.
2. Descrieţi sumar teoriile autopercepţiei avansate de Bem, Weiner şi alţii.
3. Identificaţi ce se înţelege prin **proces de atribuire** când analizăm caracterul unei persoane.
4. Descrieţi modelele procesului de atribuire aşa cum le aplică cercetătorii la percepţia persoanei despre sine şi despre ceilalţi.
5. Descrieţi unele dintre influenţele **cogniţiei sociale** asupra modului cum ne percepem pe noi înşine şi pe alţii.
6. Identificaţi anumiţi factori care ne fac să ne simţim atraşi de către o altă persoană.
7. Descrieţi unele dintre teoriile care explică atracţia faţă de alţii, incluzând **teoria schimbului social**, **teoria interdependenţei** şi **teoria întărire/afect**.
8. Identificaţi unii factori implicaţi în dezvoltarea prejudecăţii.
9. Descrieţi alte încercări de explicare a prejudecăţii, incluzând **ipoteza frustrare-agresivitate**, **teoria credinţă-congruenţă** şi **personalitatea autoritară**.

2.1. PERCEPEREA CELORLALȚI

În această secțiune vom revedea abordarea social-cognitivă a modalității prin care îi evaluăm pe alții, inclusiv utilizarea schemelor, scenariilor și prototipurilor. Apoi vom discuta procesul de atribuire în relație cu percepția persoanei. În capitolul 1 sunt prezentate numeroase date despre cogniția socială și ar fi util să ne referim la acestea.

Schemele sociale

Este necesar să dobândim rapid un simț al persoanelor, evenimentelor, situațiilor sau locurilor pe care le întâlnim în viață. Construirea schemelor satisface această nevoie. Efectiv elaborăm un plan cognitiv a tot ceea ce este în jurul nostru pentru a ne reprezenta această informație. Planul va include caracteristicile de care suntem conștienți și interrelațiile dintre aceste caracteristici. Acestea formează o schemă, stocată în memorie și activată printr-un indiciu particular.

Dar să dăm contur câtorva dintre aceste idei mai degrabă vagi. Întâlnim pe cineva și dorim să cunoaștem acea persoană. Caracteristicile acelui individ ni se fixează în memorie; de exemplu, faptul că acesta este foarte inteligent, cult, dar în același timp este și un aventurier care dorește să călătorească prin sălbăticie și, câteodată, să escaladeze locuri periculoase. În același timp, individul este interesat de politică și are o conștiință socială foarte activă. Toate aceste trăsături și elementele de informație sunt stocate separat și formează o schemă. De fiecare dată când întâlniți această persoană, schema informației vechi este activată de un anumit indiciu (probabil recunoașterea fizionomiei sale), iar o nouă informație este adăugată. Atunci golurile sunt umplute prin intermediul cunoștințelor anterioare sau preconcepțiilor, ambele

referitoare la acest individ particular sau la alții care prezintă caracteristici similare. Acest pattern corespunde diferitelor tipuri de scheme, cele mai obișnuite incluzând:

- *Schemele despre persoană.* Ele reprezintă tocmai ceea ce am menționat anterior, această cantitate de impresii formate – despre un individ particular pe care-l cunoaștem sau despre un prieten, un vecin sau un coleg de muncă sau oricine altcineva binecunoscut nouă pe care nu îl cunoaștem personal (un politician sau o personalitate de televiziune).
- *Schemele despre rol.* Acestea structurează cunoștințele pe care le avem despre posesorii unor roluri particulare. Profesorii, de exemplu, au fost categorizați de către noi ca având anumite caracteristici definite. Acest tipar de caracteristici se formează din experiențele pe care le-am avut cu profesorii, fie în mod direct, fie indirect. Un anumit indiciu va declanșa schema despre profesor (probabil atunci când întâlnim pe cineva ducând un pachet de cărți) și inferențe cu privire la modul în care acest profesor se va comporta. Golurile din acest pattern al cunoașterii sunt umplute continuu prin experiența directă. Schema despre profesor este așadar modificată prin prisma a ceea ce cunoaștem.
- *Scenariile.* Acestea sunt scheme despre evenimente. Probabil că am putea să dezvoltăm o schemă în legătură cu faptul de a merge la restaurant pentru a lua masa, ceea ce implică așteptarea chelnerului pentru a ne indica o masă liberă, prezentarea unui meniu și altele. Această schemă s-a dezvoltat ca rezultat al experienței noastre despre restaurante și ceea ce se întâmplă în ele. Faptul că știm ce se întâmplă când mergem la restaurant, ne ajută să facem față. În situațiile în care nu există aceste scenarii stabilite, se poate produce dezorientare sau frustrare. De pildă, am putea fi invitați la o petrecere în grădina regală a palatului Buckingham. Nu avem nici un scenariu pentru un asemenea eveniment, așa că este dificil să facem față situației. Dacă totuși am fi regina Angliei, scenariul unei petreceri în grădina regală va fi bine elaborat datorită experienței îndelungate.

Formarea impresiei

Psihologii sociali au o lungă istorie în încercările de a da un sens impresiilor pe care le formăm despre cei pe care îi întâlnim. Când întâlnim pe cineva pentru prima dată, **înfățișarea fizică** este probabil prima sursă de informare pe care o avem despre acea persoană. Genul și rasa sunt evidente imediat. Nu trebuie să privești foarte atent pe cineva pentru a-i determina genul. Berry (1990) a arătat că modul în care oamenii merg sau își mișcă capul în timp ce vorbesc, ne ajută să ne dăm seama dacă sunt bărbați sau femei. Apoi observăm și alte trăsături fizice, cum ar fi: înălțimea, greutatea sau expresia facială. Aceste elemente de informație inițiale despre rasă, gen sau înfățișarea exterioară ne fac capabili să categorizăm o persoană ca aparținând unui tip particular de schemă. Probabil că ne vine în minte un set de caracteristici pentru orice categorie de oameni, o gamă amplă de categorii de bărbați și femei, tineri sau bătrâni, albi sau negri sau categorii mai restrânse, cum ar fi profesori sau medici.

Prototipurile

Aceste caracteristici reprezintă un **prototip**, un set de imagini extrem de dispersate și slab definite pe care le avem despre oamenii aparținând unei categorii particulare; cu toate că de obicei prototipul reprezintă membrii obișnuiți ai unei categorii de oameni. Chaplin et al. (1988) au susținut faptul că există situații când prototipul este ideal sau, probabil, un membru extrem al unei categorii. O persoană care este profund interesată de animale poate forma prototipul unui vivisecționist ca fiind un individ care își obține satisfacția sau chiar plăcerea prin a provoca durere animalelor. Prototipul reprezintă ceea ce ne vine în minte imediat atunci când ne gândim la o categorie de oameni. Situațiile particulare cu care ne confruntăm nu corespund în mod exact

prototipului nostru, întrucât acel prototip al unei anumite categorii de oameni este o instanță construită la nivel mental, iar toate acestea sunt mai mult sau mai puțin prototipice.

În fine, există o asemănare considerabilă între prototipurile unei categorii particulare de oameni formate de către membrii unui grup social particular. De exemplu, prototipurile „profesorului" formate de un grup de elevi sunt foarte asemănătoare.

Modelele

Există o opinie conform căreia cu cât devenim mai obișnuiți cu o categorie particulară de oameni, cu atât tindem să ne modificăm reprezentarea mentală a acelei categorii dintr-o reprezentare în mare parte imprecisă într-o reprezentare mai precisă a grupului, sub forma **modelelor** (instanțe specifice ale unei categorii cunoscute). Brewer (1988) a adoptat această opinie, în timp ce Judd și Park (1988) arată că aceasta s-a referit numai la membrii din interiorul grupurilor (*in-groups*); altfel spus, pentru membrii unui grup al cărui observator este membru, reprezentarea mentală se prezintă sub forma atât a prototipurilor cât și a modelelor în mare parte confuze, în timp ce membrii din afara grupului (*out-groups*) utilizează numai modele.

Există multe asemănări între scheme, prototipuri și modele. Toate acestea sunt părți ale unei rețele de reprezentări mentale ale lumii, bazate pe memoria și experiența care ne fac capabili să reacționăm rapid și ușor la oameni și evenimente.

Stereotipuri sociale

Prototipurile și modelele sunt în esență personale. Fiecare rețea de cunoaștere socială a individului este diferită de cea a altora și este

puternic bazată pe experiență. Totuși, există cazuri în care prototipurile sunt foarte asemănătoare. În aceste cazuri se poate vorbi de existența unui **stereotip social**. Termenul este elaborat de Lippman (1922), care a descris stereotipurile ca fiind „imagini mentale". În timp ce schemele tind să fie neutre, stereotipurile adeseori par a avea o conotație peiorativă. Lippman consideră stereotipurile un mijloc prin care oamenii își protejează poziția relativă în societate. Într-o societate dominată de albi, de exemplu, albii pot utiliza stereotipuri negative despre negri pentru a-și justifica dominația. Cu toate acestea, n-ar fi corect să afirmăm că toate stereotipurile sunt negative. Un stereotip va reflecta o gamă completă de informații despre un grup particular de oameni. Această informație poate fi pozitivă și neutră, precum și negativă. Deaux și Lewis (1983) au studiat prototipurile bărbaților și femeilor. În mod frecvent, bărbații sunt stereotipizați ca fiind independenți și competitivi; femeile sunt calde și emoționale. Dacă aceste caracteristici sunt considerate pozitive, negative sau neutre, atunci ele reflectă atitudinile indivizilor care judecă astfel.

Formarea stereotipurilor

Stereotipurile sunt ușor de creat și pot avea o gamă amplă de efecte. Hill et al. (1989) au observat că ei sunt capabili să creeze stereotipuri într-un timp foarte scurt. Descrierea studiului lor este prezentată în caseta 2.1.

Prea des stereotipurile înglobează caracteristici naționale. Linssen și Hagendoorn (1994) au studiat stereotipurile studenților din statele nordice și sudice ale Europei. Studiul a cuprins un număr de 277 de participanți cu vârste între 16 și 18 ani din Danemarca, Anglia, Olanda, Germania, Franța și Italia. Li s-a administrat un chestionar prin intermediul căruia s-au identificat 22 de caracteristici, grupate în patru dimensiuni generale:

- Dominant – mândru, dornic de afirmare, agresiv.
- Empatic – prietenos, săritor.
- Eficient – harnic, savant, bogat.
- Emoțional – bucuros de viață, religios.

Participanții au fost rugați să indice proporția fiecărui grup național care posedă fiecare dintre aceste caracteristici. Rezultatele au arătat o polarizare între națiunile nordice și cele sudice. Țările nordice sunt caracterizate ca fiind mai eficiente; cele sudice ca fiind mai emoționale.

CASETA 2.1
Formarea sterotipurilor. Un studiu întreprins de Hill et al., 1999

Participanților la acest studiu li s-au prezentat 6 filme, fiecare având o durată de aproximativ 2 minute. O supravoce a indicat că personajul din film a avut o problemă personală, însă nici unul dintre participanți nu știa care este natura problemei. Jumătate dintre participanți au văzut filmele în care persoana cu probleme era o femeie. La două săptămâni înainte ca ei să vizioneze filmele și iarăși, după două săptămâni de la vizionare, participanții au fost rugați să evalueze diverse trăsături (cum ar fi „tristețea") ale unor persoane pe care aceștia le cunosc foarte bine.

Rezultatele, ilustrate în figura 2.1, au arătat că înainte de vizionare participanții nu credeau că persoanele pe care le-au evaluat erau diferite în ceea ce privește „tristețea". După ce au văzut filmele, totuși, s-a semnalat existența unei diferențe aparente. Cei care vizionaseră filmele dublate de o supravoce de bărbat ce părea a fi trist, au evaluat bărbații pe care îi cunoșteau ca fiind mai triști; cei care vizionaseră filmele în care supravocea era o femeie ce părea a fi tristă, au evaluat femeile cunoscute ca fiind mai triste. După aceasta participanții au fost intervievați și au afirmat că nici măcar nu și-au dat seama cine avea mai multe probleme în filmele vizionate, bărbații sau femeile. Spre deosebire de aceasta, vizionarea diferențelor de gen manipulate, dintre oamenii care le erau necunoscuți, a dus la modificarea judecăților făcute cu privire la persoanele pe care le cunoșteau bine.

Hogg și Vaughan (1995) au identificat o serie de rezultate clare ale cercetării efectuate asupra stereotipizării în urmă cu câteva decenii. Acestea sunt următoarele:

❑ Oamenii sunt dispuşi să caracterizeze imediat vaste grupuri umane în termenii unor atribute comune, brute.

❑ Stereotipurile se modifică în timp.

❑ Modificarea stereotipurilor are loc, în general, ca răspuns la schimbările sociale, politice sau economice mai ample.

❑ Stereotipurile sunt achiziţionate la o vârstă fragedă, adeseori înainte ca individul să aibă vreo cunoştinţă despre grupurile care sunt stereotipizate.

❑ Stereotipurile devin mai pronunţate şi mai ostile atunci când între grupuri apar tensiuni sociale şi conflicte şi atunci ele sunt extrem de dificil de modificat.

❑ Stereotipurile nu sunt în mod necesar imprecise sau eronate; mai degrabă ele servesc pentru formarea unui simţ al relaţiilor intergrupale particulare.

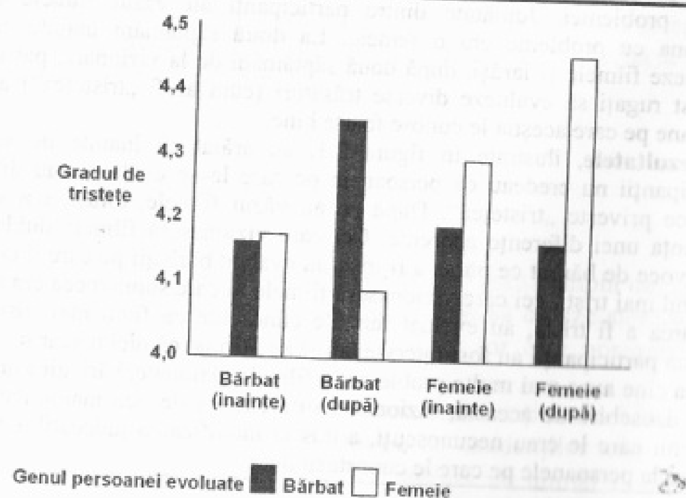


Fig. 2.1. Crearea stereotipurilor (după Hill et al. 1989)

Teoriile implicite ale personalităţii

Ca rezultat al socializării din perioada copilăriei, precum şi al experienţei ulterioare, fiecare dintre noi ajunge la propria **teorie implicită a personalităţii**. Aceasta cuprinde un set de premise nepostulate (credinţe) cu privire la trăsăturile de personalitate care se asociază cu un anumit tip de comportament. Este important de observat că aceste teorii sunt rareori explicite sau enunţate în termeni formali; de cele mai multe ori chiar nu suntem conştienţi de ele. În ciuda acestui fapt, ele domină modul în care facem judecăţi despre alţi indivizi. Rosenberg şi Sedlak (1972) au observat că studenţii, atunci când au descris oamenii pe care-i cunoşteau, au folosit un număr limitat de termeni – inteligent, leneş, egoist, ambiţios şi prietenos. Totuşi, ei nu foloseau toţi aceşti termeni pentru a descrie aceeaşi persoană. „Inteligent" era asociat în mod frecvent cu „prietenos"; rareori cu „egoist". Astfel că indivizii au o teorie implicită a personalităţii în care inteligenţa se asociază cu prietenia, dar nu cu egoismul.

Rosenberg şi Jones (1972) au utilizat cercetarea de arhivă (vezi capitolul 1) într-o analiză a cărţii *A Gallery of Women* (*Galeria femeilor*, de Theodore Dreiser, 1929), o colecţie de scheciuri despre femei. În această analiză, cercetătorii au catalogat toate descrierile trăsăturilor pe care Dreiser le-a folosit în scheciurile sale. Prin intermediul analizei statistice ei au ajuns la trei dimensiuni de bază ale personalităţii folosite de Dreiser: dur/slab, bărbat/femeie şi conformist/neconformist. S-a observat că duritatea se asociază cu masculinitatea (deşi ele nu sunt trăsături identice), dar masculinitatea/feminitatea nu sunt puternic asociate cu conformitatea/nonconformitatea.

Teoriile sociale implicite

Într-un mod foarte asemănător cu cel în care elaborăm teorii implicite ale personalităţii sau constructe despre oamenii pe care i-am întâl-

nit, elaborăm şi **teorii sociale implicite** care ne informează comportamentul. În mod tipic, teoriile sociale implicite înglobează relaţii de tip cauză şi efect, explicaţii despre cauzalitatea evenimentelor. De exemplu, o teorie socială poate îngloba relaţia dintre absenţa disciplinei în şcoli şi creşterea criminalităţii; sau, în mod alternativ, şomajul şi creşterea delincvenţei. (Aceasta a fost investigată de către Anderson şi Sechler, 1986). Teoriile implicite diferă în cel puţin două moduri de teoriile sociale mai formale, elaborate de psihologii sociali:

- Ele nu sunt enunţate şi astfel nu sunt supuse unei cercetări minuţioase din partea publicului, aşa cum sunt teoriile formale.
- În timp ce teoriile formale se bazează puternic pe logică şi sunt testate în cercetare, teoriile sociale implicite sunt bazate pe observaţia întâmplătoare. Ele sunt în esenţă personale şi idiosincratice.

Când avem doar o cantitate limitată de informaţie, tindem să umplem golurile pentru a putea înţelege mai bine oamenii şi evenimentele. Anderson şi Sechler au descoperit că atunci când oamenilor li se prezintă două evenimente aleatorii şi sunt rugaţi să-şi imagineze o legătură între ele, în cele mai multe cazuri ei nu descoperă nici o relaţie. Teoria implicită a personalităţii şi cea socială implicită ajută oamenii să dea un sens lumii.

Teoria constructului personal

Kelly (1955) a elaborat o altă abordare care prezintă anumite asemănări cu teoria implicită a personalităţii. El a sugerat că indivizii construiesc o teorie cognitivă ce mediază modul în care ei văd lumea şi pe alţii. **Constructele personale**, aşa cum le-a denumit Kelly, reprezintă ghidul de interpretare a lumii al fiecărui individ. Opinia lui Kelly era aceea că toţi suntem oameni de ştiinţă, străduindu-ne să înţelegem şi să previzionăm evenimentele. În final, elaborăm constructele (seturi de premise care formează bazele opiniei noastre despre lume). Ceea ce ne

motivează în primul rând este validarea sistemelor noastre de constructe. Trebuie să demonstrăm că modul în care vedem lumea este corect.

Kelly a respins posibilitatea că ar putea exista un adevăr absolut sau obiectiv în favoarea unei abordări fenomenologice. Acesta susţine că lumea nu are nici o semnificaţie în afara propriei noastre percepţii asupra ei. Constructele, considera Kelly, au dimensiuni bipolare. De exemplu, un individ poate elabora un construct privind disciplina ca expresie a personalităţii; polul opus acestuia poate fi neatenţia. Impresiile formate de alţi indivizi vor utiliza această dimensiune (printre altele). Când ne întâlnim cu oameni, ei sunt categorizaţi potrivit acestei dimensiuni. Efectul este de a impune un anumit tip de cadru asupra impresiilor formate despre oameni. Dar aceasta este o ordine idiosincratică; constructele nici unei persoane nu sunt în totalitate similare; mai mult decât atât, nu sunt doar impresii despre oamenii din jur, ci fiecare faţetă a vieţii este influenţată de sistemul nostru de constructe.

Să dăm următorul exemplu. Suntem în magazin pentru a cumpăra o maşină. În cadrul sistemului nostru am stabilit anumite constructe despre maşini, care ar putea avea, de exemplu, următoarele dimensiuni bipolare:

- *rapidă – înceată*
- *scumpă – ieftină*
- *poate fi ţinută pentru revânzare – îşi depreciază valoarea repede*

Aceştia sunt termenii cu care analizăm o maşină când suntem în magazin ignorând, probabil, constructele altcuiva ce-ar putea include:

- *asigură o călătorie confortabilă – nu este confortabilă*
- *are scaune moi – are scaune rigide*
- *rezistentă la coroziune – predispusă la rugină*

Kelly a dezvoltat o metodă prin care pot fi descoperite constructele personale şi care este frecvent utilizată într-o gamă amplă de domenii. Aceasta e cunoscută sub denumirea de *Repertory Grid Technique*. Un număr mare de oameni, evenimente sau obiecte aflate în investigaţie sunt ansamblate şi dispuse câte trei. Participanţilor li se pune întrebarea: prin ce se aseamănă două din cele trei constructe şi prin ce diferă

al treilea? Pe baza răspunsurilor sunt extrase constructele (trăsăturile pe baza cărora două dintre ele sunt aceleaşi) şi contrariile. Luate în ansamblu, ele asigură o imagine a sistemului de constructe ale participantului, în raport cu aspectele examinate. În lucrarea *Diferenţe interindividuale* (Birch şi Hayward, 1994) este prezentată o discuţie detaliată asupra teoriei lui Kelly.

Întrebări de autoevaluare

1. Ce se înţelege prin scheme sociale? În ce mod ne influenţează schemele sociale impresiile pe care ni le formăm despre oameni?
2. Ce reprezintă un scenariu? Descrieţi unele modalităţi prin care scenariile servesc la facilitarea interacţiunii cu alţi oameni.
3. Cum se formează stereotipurile sociale? Cum influenţează stereotipul percepţiile despre alţii?
4. Descrieţi bazele pentru teoria constructului personal. Ce mijloace practice au fost dezvoltate pentru a descoperi constructele personale ale unui individ?

2.2. ATRIBUIREA

Această secţiune examinează modalităţile în care extragem inferenţe din comportamentul pe care-l observăm, despre oamenii pe care îi întâlnim. Fiinţele umane acţionează ca oamenii de ştiinţă, încercând continuu să descopere explicaţii pentru fenomenele observate. Aceasta ne ajută în încercarea de a prevedea comportamentul oamenilor şi, probabil, exercită o anumită influenţă asupra lor. În acest fel avem un control mai mare asupra vieţii noastre. Pentru a descoperi cauzele

lucrurilor, încercarea de a controla evenimentele este un instrument extrem de puternic. Dacă un bloc înalt se prăbuşeşte, identificarea cauzei acelui colaps are o valoare inestimabilă dacă dorim ca acest lucru să nu se mai întâmple în viitor. Acelaşi lucru se aplică şi în cazul comportamentului uman. Dacă înţelegem de ce oamenii se comportă într-un anumit fel, atunci ar fi posibil să prevenim şi să controlăm acel comportament – este ceea ce stă la baza **proceselor de atribuire**.

Heider (1958) consideră că majoritatea oamenilor încearcă să-şi construiască propriile teorii despre cauzele comportamentului uman. Ideile lui Heider au la bază următoarele principii:

❑ Comportamentul uman este motivat. Dacă le identificăm motivele, putem prevedea modul probabil în care se vor comporta oamenii.

❑ Cercetarea cauzelor lucrurilor domină gândirea majorităţii oamenilor. Într-un experiment efectuat de Heider şi Simmel (1944), participanţilor li s-a cerut să descrie mişcările unor figuri geometrice abstracte. Cercetătorii au observat că subiecţii au descris acele mişcări ca şi cum figurile erau oameni cu intenţia de a acţiona în modalităţi particulare.

❑ Tot timpul încercăm să anticipăm şi să controlăm elementele din mediul înconjurător cu care intrăm în contact. Datorită acestui lucru, observăm cauzele care sunt stabile şi de durată, caracteristicile de personalitate care sunt consistente în multe situaţii, condiţiile de mediu stabile.

❑ Când încercăm să explicăm de ce oamenii se comportă astfel, facem distincţia între cauze interne şi externe. Cauzele interne constau în lucruri cum ar fi caracteristicile de personalitate sau abilităţile; cauzele externe includ presiunile sociale sau circumstanţele de mediu. De exemplu, un individ este surprins furând dintr-un magazin. Cauzele interne pot fi: faptul că persoana respectivă este necinstită sau nu foarte inteligentă. Cauzele externe pot fi şomajul, pierderea locuinţei.

Teoria inferenței corespondente

Jones și Davis (1965) și Jones și McGillis (1976) au arătat că indivizii fac **inferențe corespondente**. Altfel spus, comportamentul la care suntem martori este rezultatul unei trăsături dispoziționale corespondente. Comportamentul brutal al unei persoane pe care am întâlnit-o este explicat prin inferența că individul respectiv e morocănos sau iritabil. Iritabilitatea este o trăsătură stabilă care ne ajută să explicăm comportamentului individului și ne permite să anticipăm cum se va comporta acesta la o întâlnire viitoare. În acest fel suntem capabili să controlăm mai bine lumea noastră.

Pentru a face o inferență corespondentă despre comportamentul cuiva, Jones și Davis sugerează că oamenii trebuie să ia în considerare următoarele:

❑ *Care este autonomia comportamentului*? Dacă există constrângeri asupra comportamentului (de exemplu, amenințări sau stimulente) este mai greu de concluzionat dacă acel comportament se datorează unei cauze dispoziționale.

❑ *Comportamentul observat poate avea efecte mai puțin comune*? Aceste efecte au fost definite ca fiind acelea care pot fi obținute numai prin această manieră particulară de comportare. Cu alte cuvinte, comportamentul observat are efecte în comun cu un alt comportament? Dacă este așa, atunci vom obține mai puține informații despre dispoziția individului decât dacă ar exista câteva comportamente care ar fi putut produce același efect. Iată un exemplu. Este aniversarea prietenei lui John. Sunt de făcut o mulțime de lucruri, să-i trimită un buchet de flori, s-o invite la cină, să îi pregătească o petrecere surpriză ș.a. Dar el a cunoscut-o la operă și știe că ei îi place opera *Carmen*. Așa că a invitat-o la operă pentru a vedea *Carmen*. Aceasta este o parte a comportamentului său care demonstrează dragostea lui pentru ea cum în nici un alt mod nu s-ar putea și care are foarte puține trăsături ieșite din comun.

❑ *Cât de dezirabil din punct de vedere social este comportamentul*? Dacă comportamentul este dezirabil din punt de vedere social, înseamnă că pot exista roluri sociale (cu alte cuvinte, ce își revendică sociatea de la rolul particular pe care-l jucăm) care îl produc, mai degrabă decât dispozițiile noastre. Inferența corespondentă este mai ușor de făcut dacă comportamentul observat nu respectă un rol. Edward vine la o înmormântare îmbrăcat cu o cămașă înflorată, pantaloni scurți și sandale. El se comportă într-o manieră care nu respectă un rol și acest fapt va spune observatorilor mai multe despre dispoziția lui decât dacă ar fi venit la înmormântare îmbrăcat în negru. Rolul lui Edward ca participant la înmormântare susține anumite expectații sociale și obligații (vezi capitolul 1). Acesta include o îmbrăcăminte sobră. Jones et al. (1961) au observat că atunci când oamenii s-au comportat „în afara rolului" (într-o manieră care n-a corespuns cu ceea ce se aștepta), s-au făcut mai multe inferențe cu privire la dispoziția lor decât atunci când s-au conformat rolului.

❑ Probabilitatea să se facă inferențe corespondente este mai mare în cazul comportamentului ce are *relevanță hedonistă*. În ce fel ne influențează comportamentul pe care-l observăm? El are relevanță hedonistă dacă implică recompense sau costuri pentru observator. O extensie a acestei idei poate fi raportată la personalism; adică, atunci când intenția persoanei care întreprinde acțiunea (pe care o observăm) este de a ne ajuta sau de a ne face rău.

Una dintre dificultățile acestei teorii depinde în mare măsură de intenție. O altă sursă a inferenței corespondente este comportamentul neintențional. Individul poate fi caracterizat cu ușurință ca fiind necugetat ca rezultat al unei comportări ușuratice. Este puțin probabil ca persoana respectivă să se comporte intenționat într-o manieră necugetată sau ușuratică. Nisbett și Ross (1980) și Ross (1977) au pus în evidență o problemă care se referă la efectele ieșite din comun. Pur și simplu oamenii nu acordă atenție comportamentului care nu este observat; adică, la toate celelalte modalități în care un individ s-ar comporta.

„Unde se știe că există constrângeri, costuri, sacrificii sau riscuri implicate într-o acțiune, acțiunea este atribuită mai mult actorului decât altcuiva."

(Kelley, 1973, pag. 114)

Acest lucru înseamnă că în situația în care acțiunea observată implică costuri din partea actorului, un observator ar atribui aceasta mai degrabă dispoziției actorului decât unei circumstanțe de mediu. Să luăm în considerare exemplul unei situații de acest gen. Se exercită un embargo asupra fiecărui membru din secretariatul companiei, lăsându-se să se înțeleagă posibilitatea concedierilor. Mary știe că soția lui James așteaptă să vină pe lume primul ei copil și că tocmai au cumpărat o nouă locuință. Lista pentru disponibilizări a fost trimisă conducerii cu o zi înainte, iar numele lui James figurează pe aceasta. În ciuda unui risc extrem, Mary șterge de pe listă numele lui James în speranța că acest lucru nu va fi observat și James va obține o amânare. Datorită situației riscante în care s-a implicat Mary, un observator ar fi dispus să atribuie aceasta mai degrabă simpatiei lui Mary pentru James, decât oricărei alte cauze.

Efectul contrar are ca rezultat reducerea importanței unei cauze posibile comparativ cu alte cauze plauzibile. Să presupunem că există mai multe cauze posibile pentru o acțiune care este observată. E posibil ca Mary să fi fost obosită la sfârșitul unei zile lungi de muncă și, din neatenție, a șters de pe listă numele lui James. S-ar fi putut ca două dintre numele scrise pe listă să fie foarte asemănătoare și Mary să șteargă numele lui James, deoarece nu înțelege scrisul conducerii. Poate că cei din conducere au făcut o confuzie; în loc de James Sturt a fost scris James Stewart (atunci când există un anume James Sturt care lucrează pentru firmă). Această situație reprezintă ceea ce Kelley denumea **schema cauzei suficient de multiple**. În mintea observatorului există un număr de factori, fiecare dintre aceștia fiind suficient pentru a fi cauza ștergerii de pe listă a numelui James. Alegerea cauzei va depinde de informația disponibilă. Mary și-ar fi putut exprima îngrijorarea la posibila includere a lui James pe lista disponibilizărilor. Conducerea și-a făcut un obicei din a scrie greșit numele angajaților și

a deveni extrem de supărată atunci când i se arată aceste greșeli. Exprimarea îngrijorării (din partea lui Mary) are ca efect asupra observatorului **reducerea** (eliminarea) greșelii făcute de conducere sau oboseala lui Mary.

Schemele cauzale

Asemănătoare celorlalte scheme, menționate mai sus, **schemele cauzale** sunt reprezentări mentale construite ca rezultat al experienței și amintirilor stocate în memorie. În acest caz, pentru a folosi cuvintele lui Kelley,

„o schemă cauzală este o concepție a modului în care doi sau mai mulți factori interacționează în raport cu un tip particular de efect."

(Kelley, 1973, pag. 152)

În cursul observațiilor noastre asupra oamenilor, ne-am format anumite credințe despre cauze și efecte. Aceste credințe formează ulterior bazele pentru explicarea comportamentului unei persoane particulare.

Așa cum avem o schemă a cauzei *suficient* de multiplă, menționată anterior, tot așa am putea avea și o **schemă cauzală *necesar* multiplă** ce poate fi aplicată. Pot fi necesare mai multe cauze pentru explicarea evenimentului. Probabil, o combinație între confuzia (referitoare la nume) celor din conducerea firmei și oboseala lui Mary la sfârșitul zilei de muncă.

Eroarea de atribuire

Sunt dovezi că atribuirea este influențată de explicațiile dispoziționale ale comportamentului. Chiar dacă există o anumită cauză situați-

onală evidentă, tindem să atribuim comportamentul observat unei anumite caracteristici interne a individului observat. Chiar și atunci când studenților li s-a spus clar că autorul unui eseu particular a fost desemnat să adopte un anumit punct de vedere politic, ei au făcut inferențe despre atitudinile politice ale autorului pe baza conținutului eseului (Jones și Harris, 1967). Fiske și Taylor (1984) au denumit această tendință globală de a explica comportamentul în termeni dispoziționali, **eroare fundamentală de atribuire**. Gilbert (1989) vorbea de un inevitabil automatism de atribuire a comportamentului unei dispoziții. Miller și Lawson (1989) au ajuns până acolo încât să afirme că eroarea fundamentală de atribuire poate fi depășită numai atunci când o informație adițională, obiectivă ne convinge că dispoziția actorului nu poate fi cauza posibilă a acțiunii. Potrivit lui Jellison și Green (1981), indivizii din societatea vestică au un simț al responsabilității personale deosebit de puternic; oamenii trebuie să fie responsabili pentru acțiunile lor, astfel încât atribuirile interne ale cauzei au o valoare mult mai mare decât cele externe.

Dovezi transculturale pentru eroarea de atribuire

În timp ce copiii americani se bazează din ce în ce mai mult pe dispoziție ca o explicație a evenimentelor pe care le-au observat, copiii hinduși din India își bazează atribuirile mai mult pe situații (Miller, 1984). Acest fapt sugerează că eroarea fundamentală de atribuire nu este universală.

Efectul actor/observator

O altă explicație a erorii fundamentale de atribuire este aceea că ea depinde de perspectiva din care este abordată. Jones și Nisbett (1972) au confirmat că deși observatorul este preocupat de faptul că dispozițiile joacă un rol mult mai important în explicațiile comportamentului decât factorii situaționali, actorii pun mai mult accent pe situație; acesta

este **efectul actor – observator**. Storms (1973) a efectuat un experiment care a confirmat acest efect. Participanți dispuși în perechi (actorii) au fost rugați să converseze în timp ce o altă pereche de participanți (observatorii) vizionau un program de televiziune cu circuit închis. S-a constatat că actorii pun mai mult accent pe situație când conversațiile sunt evaluate, în timp ce observatorii pun mai mult accent pe dispoziție. În acest experiment este evidențiat efectul actor – observator. Ulterior, când Storms a prezentat actorilor înregistrarea conversației lor (cu alte cuvinte, transformându-i în observatori ai propriei lor conversații), aceștia au pus mai mult accent pe dispoziție. Investigațiile ulterioare asupra acestui subiect s-au centrat pe persoana în cauză. Gibbons (1990) a revăzut această cercetare. Ceea ce s-a întâmplat a fost următorul lucru: în condiții normale avem tendința să acordăm mai multă atenție situației, decât nouă înșine. Totuși, când ne observăm la televizor avem tendința să ne concentrăm mai mult pe noi înșine. Interpretările comportamentului pe care le facem ulterior sunt cele care confirmă cel mai bine imaginea noastră de sine. Atât timp cât comportamentul observat este consistent cu modul în care ne vedem pe noi înșine, suntem dispuși să-l atribuim mai degrabă unor cauze dispoziționale decât unora situaționale. Dar dacă ne observăm pe noi înșine comportându-ne într-o manieră inconsistentă cu concepția noastră despre sine, atunci situația devine mai importantă când îi atribuim o cauză.

Falsul consens

Așa cum am văzut, alături de informația despre consistență și distinctivitate, informația referitoare la „consens" ne ajută să atribuim cauza comportamentului pe care-l observăm la oameni. Ross et al. (1977) au demonstrat că uneori ne creem propriul efect de consens. Considerăm că propriul nostru comportament este tipic. Dat fiind același set de circumstanțe, susținem că nimeni altcineva nu se comportă la fel! Ross a demonstrat experimental acest **efect al consensului fals**. Studenții au

fost rugați să circule timp de 30 de minute prin campusul universitar, purtând pe piept un afiș cu un sandwich și cu textul „Mâncați la Joe". Cei care fuseseră de acord să facă acest lucru au estimat că 62% dintre colegi ar fi fost și ei de acord. Cei care au refuzat estimaseră că 67% dintre colegi ar fi refuzat și ei. De ce s-a întâmplat așa? Marks și Miller (1988) au indicat câteva posibilități:

1. Consensul este mărit în mod artificial prin obiceiul oamenilor de a se asocia cu alți oameni care au opinii similare. Într-un grup de persoane, consensul poate fi acela că în școli există o slabă disciplină, considerată a fi cauza primară a dezvoltării criminalității. Întrucât ele au tendința să se întâlnească doar cu persoane care au opinii similare, acestea consideră că fiecare om gândește la fel – deci că există consens. Membrii unui grup diferit susțin că criminalitatea se datorează șomajului. Și aici putem vorbi de existența unui consens, deoarece ei nu se asociază cu oameni care gândesc diferit.

2. O altă explicație posibilă este aceea că opiniile noastre sunt atât de personale, încât nu luăm în calcul nici o alternativă.

3. Cea de-a treia posibilitate este că exagerarea consensului ne justifică menținerea opiniilor corecte.

În acest mod reușim să menținem o percepție stabilă a realității – cel puțin a realității pe care o vedem! Factorii pe care cercetarea i-a eliminat și care par să influențeze consensul fals, includ:

- Cât de importante sunt credințele și cât de siguri suntem de ele (Granberg, 1987).
- Amenințarea externă.
- Statutul de membru al unui grup minoritar.
- Cauza și efectul – obținem ceea ce merităm.

O altă sursă de eroare este aceea a credinței înrădăcinate conform căreia lumea este în esență un loc al dreptății. Aceasta este **ipoteza unei lumi juste**. Lerner (1966) o descrie astfel:

> Există o corespondență adecvată între ceea ce fac oamenii și ceea ce se întâmplă cu ei.
>
> (pag. 3)

Când vedem că se comite o injustiție, adică ceva care ne amenință credința într-o lume dreaptă, încercăm să îndreptăm situația. Aceasta poate implica mai multe soluții practice:

- Să aducem compensații victimelor, oferindu-le bani pentru ușurarea suferinței; de exemplu, prin Grupul de ajutor (Band Aid).
- Putem încerca să îi deferim justiției pe cei care sunt vinovați; de exemplu, să ne asigurăm că cineva va fi condamnat pentru tragedia aviatică de la Lockerbie.
- Să ne convingem pe noi înșine că nu a avut loc nici o injustiție. O fată este atacată și violată noaptea târziu într-o zonă dubioasă a orașului. „De ce a ieșit singură noaptea târziu în acel cartier? Căuta să-și facă probleme." Nu a fost vorba de nici o nedreptate; trebuia să-și asume vina!

Facem atribuiri ale cauzei pentru a ne susține credința că trăim într-o lume fundamental dreaptă. Există o explicație logică pentru apariția nedreptății. Symonds (1975) a intervievat sute de victime violate, atacate sau răpite. Multe dintre ele nu au primit ajutor și simpatie, ci doar critici din partea prietenilor, familiei și poliției.

Unele aplicații și extensii ale teoriei atribuirii

Cogniția și emoția

Într-un experiment care a devenit foarte cunoscut, Schachter și Singer (1962) au demonstrat existența a două componente ale emoției:

1. Excitația, care produce următoarele efecte: creșterea frecvenței cardiace, modificări ale ritmului respirator, modificări în distribuția sângelui și alte efecte fiziologice asemănătoare. Acestea sunt descrise detaliat în alte lucrări (de exemplu, Hayward, *Biopsihologie*, 1996).

2. Componenta cognitivă, care ne ajută la interpretarea modificărilor fiziologice pe fondul unor stări de teamă, mânie sau specifice altor emoții.

Caseta 2.2 prezintă detalii ale experimentului efectuat de Schachter şi Singer.

CASETA 2.2
Atribuirea emoţiei (după Schachter şi Singer, 1962)

Schachter şi Singer au injectat unor studenţi participanţi la experiment epinefrină (adrenalină), ce a avut ca efect inducerea unei stări de excitaţie fiziologică. Altor participanţi li s-a administrat o substanţă de tip placebo (o soluţie salină care nu produce nici un efect fiziologic). Grupuri diferite de participanţi au primit informaţii diferite despre starea pe care o vor avea ca rezultat al injecţiilor administrate. Primului grup i s-a descris cu acurateţe efectele injecţiei cu adrenalină (deşi nu li s-a spus că era adrenalină, ci o substanţă numită suproxin care le va îmbunătăţi acuitatea vizuală). Celui de-al doilea grup i s-a dat informaţia că va experimenta o stare de paralizie şi prurit. Cel de-al treilea grup n-a primit nici o informaţie referitoare la cum se vor simţi membrii lui. Al patrulea grup (căruia i-a fost administrată substanţa de tip placebo), n-a primit nici el nici o informaţie. Un asistent a încercat apoi să producă sentimente de euforie la unii dintre participanţi şi mânie la alţii care aşteptau în antecameră. Grupul dezinformat a avut cele mai intense trăiri emoţionale. Membrii grupului informat căutau o explicaţie pentru starea lor emoţională. Grupul dezinformat şi cel fiziologică, atribuind-o injecţiei administrate. Grupul dezinformat şi cel neinformat nu au avut nici o explicaţie şi astfel şi-au atribuit modificările corporale unei emoţii puternice (mânie sau euforie). În absenţa unei cauze situaţionale, intră în scenă cauza dispoziţională.

Cercetările lui Schachter şi Singer l-au determinat pe Valins (1966) să testeze ceea ce se numeşte **paradigma dezatribuirii**. Când ne aflăm într-o stare de excitaţie fiziologică ce nu indică în mod particular o cauză, vom căuta o cauză pentru a o atribui acesteia. Valins semnalează în acest caz unele implicaţii terapeutice. De exemplu, dacă cineva se simte deprimat fără nici un motiv aparent, atunci prin stabilirea unei cauze plauzibile pentru sentimentele trăite, ele pot fi atenuate printr-un proces de reatribuire. Totuşi, speranţele iniţiale ale lui Valins nu au fost realizate pe deplin, datorită a două motive:

1. Maslach (1979) a arătat că nu este atât de uşor pe cât se crede să manipulezi trăirile emoţionale. Excitaţia neexplicabilă nu poate fi explicată prin supraimpunerea factorilor ambientali. Deoarece nu e plăcut să te simţi excitat din punct de vedere emoţional, există o tendinţă puternică de a-i atribui cauze negative.
2. Efectul de dezatribuire, observat de Schachter, Singer şi Valins, pare să se limiteze la laborator şi în orice caz are o viaţă scurtă.

Întrebări de autoevaluare

1. Descrieţi pe scurt două modele ale procesului de atribuire.
2. Enumeraţi câteva din sursele de eroare în atribuirea cauzală.
3. Ce se înţelege prin „eroare fundamentală de atribuire"?

2.3. CONCEPTUL DE SINE

Modul cum se percepe un individ pe el însuşi este extrem de important. Informaţiile despre sine stocate în memorie reprezintă **conceptul de sine**. În capitolul 1 am analizat schemele despre sine, folosite pentru a ilustra abordarea cognitiv-socială a psihologiei sociale. Ele au fost aplicate pentru a reliefa modalitatea de construire a conceptelor de sine.

Schemele şi „sinele"

În acelaşi fel în care schemele influenţează modul cum percepem şi reacţionăm faţă de evenimentele sociale, tot aşa schemele stabilite se raportează la percepţiile noastre despre sine. Markus (1977), referin-

du-se la **schemele despre sine**, afirma: sunt construite rețele de informații despre noi înșine și sunt asociate pentru a forma **conceptul de sine**. Markus face diferența între oamenii care sunt **schematici** în raport cu anumite atribute despre ei înșiși și cei care sunt **aschematici**. Indivizii schematici sunt intens preocupați de un aspect particular referitor la ei înșiși și au construite, prin urmare, scheme foarte bine formate despre aceste aspecte. Markus et al. (1982) au aplicat această teorie masculinității și feminității. Ei au clasificat indivizii ca fiind:

- *Schematici* – cei a căror concepție despre sine este în mod stereotipic masculină (schematici masculini) și stereotipic feminină (schematici feminini). Aceștia sunt oameni pentru care asumarea masculinității sau feminității are o importanță covârșitoare pentru modul în care se percep pe ei înșiși.
- *Androgini* – cei al căror set întărit de scheme se leagă de masculinitate sau feminitate, dar ale căror scheme despre sine includ o combinație de atribute masculine și feminine.
- *Aschematici* – cei fără un set întărit de scheme legate de masculinitate sau feminitate; cei care sunt efectiv neutri.

Schemele despre sine ca rețea specifică contextului

Breckler et al. (1991) au ilustrat aceste scheme despre sine sub forma unei rețele compuse din noduri care sunt specifice contextului. În unele contexte din viața lor, oamenii și-au dezvoltat concepte foarte clare despre ei înșiși; în alte contexte, conceptele lor despre sine nu sunt deloc clare. Pentru a discuta în termenii schemelor, ei sunt aschematici în unele contexte ale vieții lor și schematici în altele. Toate acestea depind de ceea ce este important pentru individ, adică de propriul sistem de valori. Unii oameni, de exemplu, pun mare preț pe bravura și interesele sportive. Sportul ocupă un loc important în sistemul lor de valori. Probabil că ei sunt schematici în acel domeniu de viață; ei și-au dezvoltat un concept foarte clar despre ei înșiși în contextul

sportului, ca rezultat al experienței de viață. Aceeași indivizi pot descoperi că aprecierea unei lucrări de artă este mult mai puțin importantă. În acest context, ei ar putea fi aschematici cu privire la propria persoană; nu și-au dezvoltat o opinie foarte clară despre ei înșiși.

Conceptul de sine al indivizilor este în cea mai mare parte complex. Numărul schemelor de sine este relativ mare. Linville (1987) afirma că acest fapt este benefic prin aceea că el oferă un tampon ce limitează lezarea conceptului de sine al persoanei datorită evenimentelor de viață negative. Dacă aprecierea de sine a unei persoane primește o lovitură într-unul din domeniile de viață (de exemplu, eliminarea din echipa de fotbal în care joacă), este mai puțin lezantă dacă există multe alte domenii de viață care au importanță pentru aceasta. Un individ a cărui viață pare să se învârtă în jurul jocului de fotbal (o persoană cu un număr limitat de scheme despre sine) va descoperi că aceasta este mult mai lezantă.

Schemele despre sine și aspirațiile

Este la fel de important ca schemele despre sine să indice către ce anume aspirăm, precum și ce suntem în momentul de față. Higgins (1987) a sugerat că deținem trei tipuri de scheme despre sine:

- Sinele actual – cum ne vedem că suntem în prezent;
- Sinele ideal – cum am vrea să fim;
- Sinele cum ar trebui să fie – cum considerăm că ar trebui să fim.

Unde există discrepanțe între aceste seturi de scheme despre sine, motivația pentru schimbare poate reduce discrepanțele. Dacă sunt făcute eforturi pentru a se reduce golul reprezentat de insucces, atunci pot apărea dificultăți emoționale. Eșecul în rezolvarea prăpastiei dintre actual și ideal poate produce dezamăgire, insatisfacție sau tristețe. Eșecul la închiderea prăpastiei dintre actual/cum ar trebui să fie va avea ca rezultat frica, anxietatea sau mânia.

O viziune umanistă a sinelui

După opinia lui Rogers (1951, 1961), conceptul de sine al unei persoane ia naştere din interacţiunile cu alţi oameni, rezultate din **condiţiile de valoare interiorizate**. A fost necesar pentru sănătatea psihologică ca oamenii să primească de la alţii o **recompensă pozitivă necondiţională**. Dacă a existat o asemenea recompensă pozitivă necondiţională, sinele ideal şi sinele actual sunt mai apropiate. Pe de altă parte, dacă această recompensă pozitivă necondiţională nu a fost primită, atunci întotdeauna este prezentă teama şi este afectată dezvoltarea sinelui, fiindcă comportamentul lor s-ar putea să nu primească aprobarea celorlalţi. Condiţiile de valoare pe care aceştia le-au interiorizat erau reflecţii rezultate din reacţiile altor oameni faţă de ei. Pentru a folosi un limbaj mai simplu, întotdeauna ei „priveau peste umăr“ oamenii care gândeau despre ei, mai degrabă decât să fie siguri de propria valoare de sine. Ei au avut o apreciere de sine foarte scăzută. Soluţia lui Rogers a fost **terapia centrată pe client**. Această terapie non-directivă a permis clienţilor să se exploreze pe sine fără ca terapeutul să-i direcţioneze în a gândi sau a se comporta într-o manieră particulară.

Sinele şi atribuirea

Teoria atribuirii, descrisă detaliat în secţiunea anterioară, se referă la modul în care observăm comportamentul celor cu care intrăm în contact, iar pe baza acestor observaţii facem inferenţe despre ceea ce ei reprezintă. De exemplu, am putea caracteriza un individ ca „zgârcit“ pe baza faptului că refuză să contribuie din plin la costurile unei excursii. Se poate spune despre comportamentul pe care l-am observat că are un **locus intern al cauzei**. El rezultă (presupunem) dintr-o trăsătură de

caracter. Bem (1967, 1972) a sugerat că acest proces de atribuire poate fi aplicat în egală măsură şi judecăţilor pe care le facem despre noi înşine. Această **teorie a autopercepţiei** postulează faptul că nu există diferenţe esenţiale între judecăţile provenind din autoatribuire şi atribuirile de caracter pe care le facem la adresa altora. Suntem conştienţi de ceea ce facem şi, ca rezultat al acelei conştiinţe, facem judecăţi despre tipul de oameni care suntem. De exemplu, alergăm în fiecare dimineaţă şi, în timpul exerciţiului, adeseori ne dăm seama că ne-am oprit. Este foarte posibil ca cineva a cărui opinie ne interesează să remarce că am pus câteva kilograme în plus. În acest caz, teoria autopercepţiei nu se aplică. Dar în absenţa oricărui **locus extern al cauzei** vom trage concluzia că este vorba de o faţetă a caracterului nostru de a fi în formă.

Autoatribuirea şi motivaţia

Teoria lui Bem are implicaţii foarte puternice pentru motivaţie. Putem efectua o activitate fie datorită unei presiuni exterioare exercitate asupra noastră, fie că ne bucură acest lucru. Sunt dovezi (Deci şi Ryan, 1985) că în ultimul caz motivaţia creşte; iar în primul caz, motivaţia de-a efectua o activitate este redusă. Un angajator care oferă multe gratificaţii pentru a-şi impulsiona angajaţii să termine la timp o sarcină sau, invers, ameninţă cu concedierea pe angajaţi dacă nu procedează astfel, nu duce la o motivare puternică a angajaţilor, ca în cazul în care aceştia ar îndeplini sarcina pentru că le place acest lucru. O altă dovadă (Condry, 1977) arată că primirea unei recompense exterioare pentru o activitate care în trecut a fost efectuată cu succes tocmai datorită plăcerii de a munci, în prezent scade performanţa. Aceasta poartă denumirea de **efect de suprajustificare**.

Extinderea teoriei autoatribuirii a lui Weiner

Weiner (1979, 1985, 1986) a analizat succesul şi eşecul într-o sarcină, cauzele şi consecinţele atribuirilor făcute pentru acel succes sau eşec. Există trei factori care pot favoriza performanţa viitoare a aceleiaşi sarcini:

❑ *Locusul cauzei.* O persoană a eşuat la testul de conducere deoarece nu era încă pregătită pentru asta (după propria evaluare)? Acesta poate fi un locus intern al cauzei. Sau pentru că a avut un instructor incompetent? Sau pentru că traficul din ziua testării a fost cumplit? Acestea pot fi cauze externe.

❑ *Stabilitatea cauzei.* Aceeaşi persoană poate angaja un alt instructor; se poate asigura că testul nu este ţinut la o oră de vârf; sau ea însăşi poate să se pregătească prin ore suplimentare de practică. Fiecare dintre acestea indică o cauză care nu e stabilă. Să schimbăm cazul. Dacă, pe de altă parte, persoana consideră că a eşuat testul fiindcă era atât de nervoasă încât nu a putut controla situaţia – aceasta poate fi o cauză mult mai stabilă.

❑ *Controlabilitatea.* Dacă în timpul examenului pe şosea traficul a fost întotdeauna foarte aglomerat, această situaţie nu poate fi controlată. Dacă persoana a suferit un atac de panică, nici aceasta nu poate fi controlată.

Se poate argumenta că stabilitatea şi controlabilitatea sunt într-adevăr două faţete ale aceluiaşi lucru. Dar Weiner susţine că aceste trei dimensiuni sunt independente una faţă de cealaltă şi pot ajuta la înţelegerea succesului şi eşecului. Cu toate acestea, e cel puţin îndoielnic faptul dacă vom face o analiză a cauzei succesului sau eşecului nostru în afara unui laborator de psihologie socială.

Rotter (1966) a întreprins unele cercetări în acest domeniu, asupra a ceea ce el denumea **stil atribuţional**. Ipoteza era aceea că indivizii diferă în ceea ce priveşte proporţia de control pe care ei consideră că o au asupra rezultatelor acţiunii lor. Se face distincţie între cei care au un

locus extern de control şi cei cu **locus intern de control**. Cei din a doua categorie au tendinţa să atribuie rezultatele acţiunii (recompense şi pedepse, în particular) unei anumite faţete a caracterului lor; cei din prima categorie, pe de altă parte, imputǎ cauzele acestor rezultate factorilor externi. Să analizăm aceste fapte. Doi indivizi, Jeremy şi John, au dat examen la psihologie şi au eşuat. Jeremy, având un locus extern de control, susţine că a avut un profesor incompetent, subiectul era extrem de dificil, iar în timpul examinării un burghiu pneumatic săpa pe stradă, în clasă părând că este iadul.

John, cu un locus intern de control, a dat vina pe faptul că întotdeauna a avut o dificultate de a înţelege subiectul şi întotdeauna a fost considerat un candidat de limită. Alte două candidate, Janet şi Jane au trecut examenul foarte uşor. Jane, al cărei locus de control era extern, a afirmat că examenul era simplu şi, de altfel, toate acele întrebări tocmai le repetase. Janet şi-a dat seama că trebuia să înveţe foarte bine şi, în orice caz, ea întotdeauna s-a descurcat la examene; ea are un locus intern de control. Să analizăm doar diferenţele dintre conceptele lor despre sine. Jeremy şi Jane se văd pe sine ca fiind nişte rămăşiţe azvârlite ici-colo de furtunile vieţii. Ei nu puteau să influenţeze în vreun fel evenimentele. John şi Janet erau capabili să aibă un control mult mai activ asupra rezultatelor.

Aprecierea de sine

O altă faţetă a conceptului despre sine este aprecierea de sine, valoarea pe care ne-o atribuim nouă înşine. Există două laturi ale acesteia:

❑ *Imaginea de sine* este factuală. O persoană se poate vedea pe sine ca find grasă sau slabă, inteligentă sau mai puţin inteligentă, atletică sau nu. Există baze factuale pentru aceasta. Un individ a ajuns ultimul într-o cursă de cai. Un alt individ nu se mai poate îmbrăca cu hainele cumpărate în urmă cu 1 an.

- Dar aceasta e numai jumătate din poveste. Dacă o persoană vede în a fi gras ceva dezgustător şi se displace pentru acest lucru, aprecierea de sine este scăzută. Dacă crede că a fi gras reprezintă ceva confortabil, atunci are o părere pozitivă despre ea însăşi.

Coopersmith a efectuat experimente privind aprecierea de sine pe un grup de americani cu vârste între 10 şi 11 ani (Coopersmith, 1968). El a măsurat aprecierea de sine a băieţilor prin intermediul:

- Propriei autoevaluări a băieţilor.
- Rapoartelor profesorilor.
- Testelor psihologice.

A existat o mare asemănare între cele trei măsuri şi băieţii care au fost încadraţi pe baza acestor teste în trei grupuri: apreciere de sine înaltă, medie şi scăzută. Diferenţele observate între cele trei grupuri au constat în:

- Băieţii din grupul cu apreciere de sine înaltă erau activi, se exprimau pe sine adecvat şi obţineau succes în ceea ce făceau. Părinţii erau în general preocupaţi de copiii lor, restrictivi şi fixau limite clare pentru comportamentul băieţilor.
- Grupul de băieţi cu apreciere de sine scăzută a contrastat puternic cu primul grup. Părinţii lor erau mai puţin preocupaţi de fiii lor şi aveau aspiraţii mai reduse pentru ei. Ei nu au încercat să-şi fixeze obiective importante şi rata lor de succes era mai scăzută. De asemenea, ei au suferit anumite boli, cefalee, deranjamente stomacale sau insomnie.
- Grupul cu apreciere de sine medie era destul de apropiat de grupul cu apreciere de sine înaltă, băieţii erau mai optimişti şi acceptau critici din partea altora. Cu toate acestea, ei au fost cei mai convenţionali dintre toate cele trei grupuri şi aveau tendinţa să se ralieze mai mult la opiniile altora.

Coopersmith a ajuns la concluzia că sursele unei aprecieri de sine înalte sunt complexe, iar că stilurile parentale sunt la fel de importante ca şi fixarea obiectivelor. Este important ca băieţii să fie respectaţi, să aibă valori bine definite şi să fie orientaţi spre rezolvarea problemelor.

Cultura şi sinele

E dificil de realizat separaţia între modul în care individul se imaginează pe sine şi contextul cultural al individului. Cultura este un aspect prea complicat. Ea poate fi raportată la ceva local şi individual, cum ar fi faptul de a fi membru al unui grup familial care defineşte aspiraţiile şi valorile unui individ. Mai pe larg, ea cuprinde afilierea religioasă sau clasa socială. Dintr-o perspectivă diferită, genul sau etnicitatea sunt elemente importante într-o cultură. Nu există nici o îndoială că culturile africană, japoneză, chineză sau hindusă sunt distincte şi diferă una de cealaltă şi, la rândul lor, sunt distincte şi diferă de cele vestice sau de cea americană.

După Hsu (1985), sinele este încastrat într-un model multistratificat, o serie de cercuri concentrice precum cele din figura 2.3.

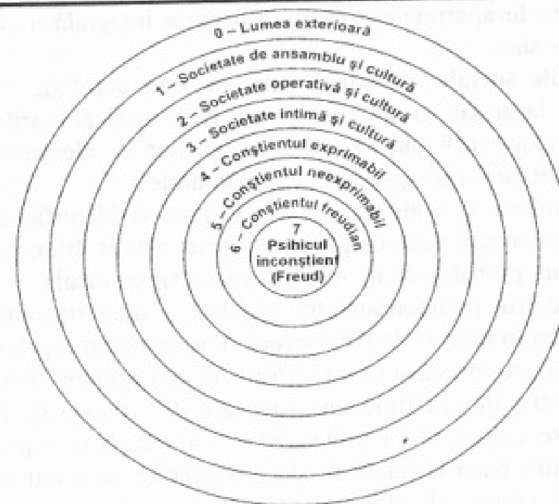


Fig. 2.3. Modelul multistratificat al sinelui conform lui Hsu (adaptat după Hsu, 1985).

Cercul exterior reprezintă, într-un sens foarte general, influența „lumii exterioare" asupra sinelui, iar cercul dispus în centru reprezintă, în sens freudian, influența inconștientului – adică, acea parte a minții care determină comportamentul individului, fără ca acesta să fie conștient de acest lucru. La nivelurile intermediare din cadrul acestui model, societatea și cultura exercită o puternică influență asupra conceptului despre sine. Hsu susține că cel de-al treilea nivel reprezentat de societatea intimă și cultură este foarte rezistent la schimbare.

Teoria identității sociale

Tajfel (1978, 1982; Tajfel și Turner, 1986) a postulat ceea ce el denumește **teoria identității sociale**. Potrivit acestei teorii, grupurile sociale cărora le aparținem constituie o parte integrală a conceptului nostru despre sine.

Categoriile sociale (probabil o națiune sau o religie în termenii unor entități largi sau grupări mai mici, cum ar fi cluburile), susține Abrams și Hogg (1990a), asigură membrilor o identitate socială. Această identitate socială presupune următoarele:

- Ea definește și evaluează. E o banalitate să identifici un individ definit ca scoțian sau velș, ca protestant (mai ales în Irlanda de Nord) sau catolic sau, probabil, ca membru al unei grupări locale.
- Ea prescrie comportamentul adecvat. Caracterizarea cuiva ca fiind protestant în Irlanda de Nord evocă o imagine a marșului eșarfelor portocalii, dar acționează și ca un instrument de evaluare. Individul este evaluat de către alții ca fiind un protestant din Irlanda de Nord care gândește și se comportă ca protestanții nord-irlandezi – probabil, ca fiind loial unirii până la fanatism și cu o gândire oarecum inflexibilă. Dar nu e vorba numai de alții care pot defini o persoană în acest mod, ci și indivizii înșuși se definesc și se evaluează în termeni similari. Ei gândesc și se comportă în moduri caracteristice protestanților nord-irlandezi.

Hayes (1993) a descris unele concepte despre sine divergente în contexte culturale particulare. În Africa, sinele este în mod neclar legat de trib. Mbiti (1970) subliniază faptul că în multe triburi africane nu se cunoaște numărul oamenilor. Ei nu pot fi separați de societatea (tribul) căreia îi aparțin. Indivizii nu există efectiv decât ca membri corporativi ai tribului. În gândirea africană, principiile călăuzitoare trebuie să fie similare celor din natură și să asigure „supraviețuirea tribului". Aceasta contrastează puternic, după părerea lui Nobles (1976), cu opinia europeană de a „controla natura" și de „supraviețuire a celui mai bun".

Bharati (1985) a descris modul în care un hindus echivalează sinele cel mai profund, nu cu comunitatea sau contextele sociale, ci cu unicitatea lui Dumnezeu. Accesul la acest „sine" profund se poate realiza prin meditație și autodisciplină.

Devos (1985) descrie legătura intimă a sinelui din cultura japoneză cu interacțiunea socială și relațiile sociale. Poate că aceasta este influența budismului, care consideră că fiecare dintre noi și orice acțiuni și experiențe ale noastre sunt legate printr-un lanț de cauze și efecte. Dacă facem un rău cuiva, va rezulta o *karma* negativă și vom suporta consecințele pentru ea fie în această viață, fie într-o încarnare viitoare (Gruber și Kersten, 1995). Copiii japonezi învață de la o vârstă foarte mică să-și dea seama de efectele pe care acțiunile lor le au asupra altora. În acest fel, japonezii au o satisfacție fundamentală ce derivă din apartenența la un grup. Acest simț al sinelui este intim asociat cu conștiința faptului că acțiunile lor au repercusiuni asupra altor indivizi.

Rezumat

Abordarea cognitiv-socială descrie schemele despre sine, o rețea de constructe în legătură cu sinele pe care l-am construit ca rezultat al

experiențelor de viață. La unii oameni, aceste experiențe vor varia foarte mult, astfel că schemele lor despre sine vor fi complexe și vor îngloba numeroase contexte diferite. Vor fi puține contexte aschematice; adică, atunci când nu au fost elaborate scheme despre sine. La alți indivizi, gama contextuală a experienței lor este mult mai limitată, astfel încât schemele despre sine dezvoltate ulterior vor fi legate de mai puține contexte și multe dintre contextele în care aceștia acționează vor fi aschematice. Cu alte cuvinte, vor exista mai multe domenii de viață în care opinia individului despre sine nu a fost complet dezvoltată.

Abordarea umanistă a conceptului de sine pune accent pe recompensa pozitivă condițională din partea altor persoane importante. Când un individ primește o recompensă pozitivă condițională, sinele său actual este în concordanță cu sinele ideal și rezultatul constă într-o bună stare de echilibru mental. Dacă un individ nu s-a bucurat de o recompensă pozitivă condițională, el va căuta în mod continuu să obțină aprobarea altor indivizi. Aceasta va duce la o apreciere de sine scăzută.

Bem a dezvoltat teoria percepției de sine care sugerează că observăm ceea ce facem și, pe baza acestor observații, tragem concluzii despre ceea ce suntem. Comportamentul nostru are un locus de control fie extern, fie intern; adică, ceea ce facem este fie rezultatul a ceva exterior nouă sau altceva care provine din propriul nostru caracter.

Aprecierea de sine este considerată o altă fațetă a sinelui și interesează evaluările pe care le facem despre noi înșine, în timp ce imaginea de sine interesează observațiile factuale ale propriei noastre persoane. Aprecierea de sine poate avea o influență profundă asupra comportamentului.

Conceptul de sine este, de asemenea, dependent de cultură. Cultura poate influența profund modul în care un individ se vede pe sine. În cultură mai sunt incluse genul, etnicitatea, familia, tribul și comunitatea.

Întrebări de autoevaluare

1. Faceți diferența între schema despre sine schematică și cea aschematică. Modul de acțiune al contextului în care ne percepem are vreo influență asupra conceptului de sine?
2. Bem a dezvoltat teoria atribuțională a sinelui. Descrieți în termeni simpli modul de acțiune al acestui proces atribuțional.
3. Ce a conceput Carl Rogers ca fiind sursa bunăstării mentale? Ce a vrut să spună prin recompensă pozitivă necondiționată?
4. Ce se înțelege prin apreciere de sine? Care este legătura dintre teoria locusului de control (Rotter) și aprecierea de sine?
5. Schițați modalitățile în care conceptul de sine poate să difere în funcție de contextul diferitelor culturi. Cum credeți că genul și etnicitatea influențează modul în care ne vedem pe sine?
6. Ce este identitatea socială? Ce aduce în plus la conceptul de sine?

RECOMANDĂRI BIBLIOGRAFICE

M.A. Hogg and G.M. Vaughan, *Social Psychology: An Introduction*, Chapter 3 (London: Harverster Wheatsheaf, 1995).

N. Hayes, *Foundations of Psychology*, Chapter 13 (London: Routledge, 1994).



Hei, adu-ți aminte de zilele negre de altadată când ne-au obligat să îmbrăcăm uniforma școlară.

3

RELAȚIILE CU CEILALȚI OAMENI

La sfârșitul acestui capitol veți putea să:

1. Explicați de ce oamenii au nevoie să se afilieze.
2. Identificați unii factori care influențează alegerea persoanelor cu care ne afiliem.
3. Demonstrați o înțelegere a teoriei echilibrului și a teoriei schimbului social în relație cu afilierea.
4. Faceți diferența între prietenie și iubire și între diferitele tipuri de iubire.
5. Înțelegeți cum se dezvoltă relațiile.
6. Apreciați unii dintre factorii care pot duce la ruperea unei relații și consecințele unei asemenea despărțiri.

3.1. AFILIEREA

„Nici un om nu e o insulă în întregime a lui."
(Done 1571-1631: *Devoțiune*)

Ființele umane simt nevoia de afiliere. Există unele dovezi că nu putem face față cu ușurință situației de a fi perioade mari de timp, în afara unui contact cu alte ființe umane. Schachter (1959) a efectuat un

studiu în care participanții voluntari (cinci studenți) s-au pus în situația de a nu avea nici un contact cu alți oameni. Unul dintre acești studenți a stat în celula de izolare aproximativ 20 de minute înainte să aibă o dorință incontrolabilă de a se retrage. Izolarea nu i-a afectat în mod egal pe toți, dar chiar și cel care a rămas izolat opt zile a raportat sentimente de neplăcere și nervozitate. Schachter propune patru motive posibile pentru o dorință atât de puternică de a ne afilia cu alții:

1. Anxietatea este redusă când suntem împreună cu alți oameni; ne simțim mult mai în siguranță într-un grup. Cutrona (1986) a descoperit existența unei relații semnificative între interacțiunea socială și stres.
2. Problemele noastre imediate reduc și ele anxietatea.
3. Avem nevoie de informații care, în asociație cu altele, ne pot asigura o **claritate cognitivă**. Mintea noastră devine mai limpede. Kirkpatrick și Shaver (1988) au observat că atunci când oamenii se află într-o situație stresantă, ei caută ajutorul la alții pentru a face față stresului, fie la o persoană competentă care îi va ajuta să evalueze cu claritate situația, fie la o persoană plină de căldură și înțelegătoare.
4. A fi alături de alții înseamnă a deține instrumentul cu care ne putem evalua pe noi înșine. **Autoevaluarea** este un mecanism pentru reducerea anxietății.

Modele de afiliere

Facem legături sistematice cu alți oameni, astfel încât sunt formate **rețele sociale**. Berscheid (1985) a folosit acest termen pentru a se referi la acei oameni cu care un individ se află în prezent în contact. Rețelele sociale nu sunt statice, în special când oamenii se deplasează. Ni se alătură noi oameni și unii dintre asociații vechi ies din cadru. Numeroase cercetări din acest domeniu au fost efectuate în campusuri universitare. Este necesar să ținem seama de faptul că eșantioanele de studenți nu sunt tipice pentru populația luată în ansamblu. Totuși, aceste tipuri de studii asigură o anumită înțelegere. Hays și Oxley (1986) au studiat diferențele privind modelele de afiliere dintre studenții din anul întâi care locuiesc acasă și fac naveta și cei care locuiesc în campus. În universitățile americane acesta din urmă înseamnă, în general, dormitoare. Studenții care fac naveta de obicei au păstrat mult mai ușor legăturile cu prietenii și rudele, iar relațiile lor tind să fie mai intime. Rețelele sociale stabilite de către studenții rezidenți includ mult mai multe cunoștințe și ei sunt centrați mai mult pe ceea ce se întâmplă în universitate. Am putea spune că studenții rezidenți s-au integrat mai profund în viața universitară decât cei care au păstrat legăturile cu familia, trăind acolo. Hays și Oxley au identificat de asemenea anumite diferențe de gen. Bărbații aveau mai mulți prieteni decât sexul opus. Femeile au asigurat prietenilor mai multă susținere socială, atât informațională cât și emoțională. Aceste diferențe de gen n-au fost observate la studenții non-rezidenți, în contactele lor cu prietenii și rudele din afara colegiului. Originile acestor diferențe de gen au fost studiate de Wheeler et al. (1983), care au sugerat faptul că femeile au fost socializate pentru a-și exprima trăirile emoționale mai mult decât bărbații. Ei au descoperit că interacțiunile dintre femei erau mai „profunde“ – măsurate prin destăinuirea față de sine și față de alții, intimitate și simpatie – decât cele dintre bărbați.

Alegerea relației

Întrebarea la care trebuie să răspundem este următoarea: pe ce baze îi alegem pe cei cu care ne afiliem? Ce ne atrage la o persoană? Deaux et al. (1983) au enumerat șase factori care ne influențează alegerea:

- Proximitatea; factorul de apropiere.
- Similaritatea în credințe, valori și caracteristici de personalitate.
- Complementaritatea trebuințelor.
- Factorul simpatie sau agreabilitate.
- Atractivitatea fizică.
- Reciprocitatea în atracție.

Factorul de apropiere

S-a sugerat că atunci când nu intervine nimic altceva, ne plac mai mult oamenii care locuiesc foarte aproape de noi decât cei care sunt la distanţă. Festinger (1950) a arătat că oamenii care locuiesc la acelaşi etaj în bloc se plac unul pe altul mai mult decât cei care locuiesc la alte etaje sau în alte blocuri. Chiar şi trăsăturile arhitecturale, cum ar fi poziţia scărilor din bloc, pot avea o influenţă asupra modului în care ne alegem prietenii. Hogg şi Vaughan (1995) au evidenţiat câteva motive care să susţină această alegere:

- *Familiaritatea.* Dacă ţinem o legătură fizică strânsă cu o persoană, vom încerca să o vedem cât mai des. Aceasta ne face să ne simţim confortabil în prezenţa ei şi să ne familiarizăm cu ea. Situaţia poate fi extinsă şi la persoanele străine. Jorgensen şi Cervone (1978) au observat că, pe măsură ce le vedem mai des, le placem mai mult.
- *Disponibilitatea.* Când se impune un efort din partea noastră pentru a interacţiona cu cineva, costul social este scăzut. Ceea ce necesită mai mult efort este să menţinem legătura cu o persoană care s-a mutat.
- *Aşteptarea ca interacţiunea să continue.* Dacă ne aşteptăm să interacţionăm cu o persoană pentru o perioadă extinsă, facem un efort pentru a o plăcea. De exemplu, dacă persoana se mută în casa vecină, încercăm să menţinem legătura. Putem prevedea că va fi neconfortabil să nu facem acest lucru.

Similaritatea

Newcombe (1961) a oferit masă şi casă gratuite studenţilor care erau pregătiţi să participe la studiul său, aceştia dându-i detalii despre atitudinile şi valorile lor şi completând la universitate numeroase chestionare pe parcursul primului semestru. A fost măsurată atracţia dintre studenţi, precum şi schimbările de atitudine. În timpul primelor săptămâni factorul apropiere a fost unul important. Pe măsura trecerii timpului, totuşi, similarităţile în atitudini au devenit înainte de termen mai strâns legate de gradul de atracţie.

Byrne (1971) a încercat să formuleze **legea atracţiei**. Aceasta postulează existenţa unei relaţii lineare între gradul de atracţie şi proporţia de atitudini comune (Clore şi Byrne, 1974). Altfel spus, cu cât indivizii au mai multe atitudini în comun, cu atât sunt mai atraşi unul de celălalt. Studiile lui Byrne au fost totuşi efectuate într-o situaţie de laborator şi bazate pe descripţiile ipotetice ale indivizilor. Aceasta le-a dat o mai puţină „validitate ecologică" – ele au avut mai puţină legătură cu realitatea – comparativ cu studiul lui Newcombe sau al lui Kandel (1978). Kandel a efectuat un studiu extensiv cu mai mult de 1800 de adolescenţi (de ambele sexe) cu vârste cuprinse între 13 şi 18 ani. Atitudinile şi valorile fiecărui elev au fost măsurate prin intermediul chestionarelor şi comparate cu atitudinile şi valorile celui mai bun prieten al acestora. Cercetătoarea a obţinut o confirmare puternică a faptului că similaritatea reprezintă un factor important.

Procesul pare să funcţioneze pe două căi. Nu suntem atraşi doar de cei care au aceleaşi atitudini şi valori ca ale noastre, ci şi respingem pe cei cu atitudini şi valori contrare. Indivizii cu atitudini şi valori diferite ne provoacă credinţele şi ne ameninţă conceptele despre sine. Dovezile arată totuşi că procesul similaritate-atracţie are o probabilitate mai mare să intre în funcţiune decât procesul deosebire-repulsie (Byrne et al., 1986; Dane şi Harshaw, 1991).

Cu toate acestea, uneori, nu displacem pe cei cu atitudini şi valori contrare. Am putea chiar să preferăm aceste valori şi atitudini, în special când o persoană a fost stigmatizată (Novak şi Lerner, 1968) sau este percepută ca având un statut mai scăzut (Karuza şi Brickman, 1978). Aceasta se întâmplă deoarece prea multă asemănare cu o persoană indezirabilă ameninţă imaginea noastră de sine.

Complementaritatea trebuințelor

Winch et al. (1954) au susținut că oamenii își aleg relațiile astfel încât nevoile bazale să poată fi satisfăcute reciproc. Aceasta este teoria **complementarității trebuinței**. Dovezile care vin să sprijine această teorie sunt ambigue. Kerckhoff și Davis (1962) au arătat că teoria operează numai pe termen lung. Similaritatea valorilor este mai importantă în stadiile inițiale ale relației și abia apoi urmează complementaritatea trebuinței. Brehm (1992) a sugerat că teoria are legătură numai cu anumite dimensiuni ale comportamentului, cum ar fi dominația sau nesupunerea. De exemplu, o persoană dominantă are tendința să fie atrasă de una supusă și invers. Lipetz et al. (1970) au descoperit, totuși, că complementaritatea era legată de satisfacția maritală. Aceasta pare să sprijine ideea că ea este mai degrabă o chestiune de durată și nu una legată de atractivitatea inițială.

Simpatia

Pentru oricine este evident că placem oamenii care sunt plăcuți. Observăm că trăsăturile pozitive sunt mai atractive decât cele negative. Totuși, când evaluăm trăsăturile pe care le observăm la alți oameni ca fiind pozitive sau negative, suntem interesați să analizăm ce înseamnă pentru noi aceste trăsături (Clore și Kerber, 1978). Când spunem că cineva este „amabil", aceasta implică faptul că am vrea să fim receptorii acelei „amabilități". Ceea ce ne sprijină această evaluare este modul în care ne influențează. De pe partea negativă, „necinstea" la o altă persoană poate fi evaluată corespunzător modului în care aceasta ne va înșela.

Atractivitatea fizică

Frumusețea depinde cu certitudine de gustul observatorului sau, probabil, este dictată de cerințele modei. Cunningham (1986) a pus un interesant accent sociobiologic pe această opinie personală sau efemeră

a atractivității fizice (sociobiologia studiază bazele biologice ale comportamentului, în particular nevoia de a transmite genele noastre generațiilor următoare). Americanii consideră atractive fizionomiile „drăgălașe". Fizionomia „drăgălașă" echivalează cu cea asemănătoare copilului (ochi mari și potrivit depărtați, nas și bărbie mici). Fizionomia asemănătoare copilului implică tinerețe, care la rândul ei are implicații pentru potențialul individului de a aduce pe lume copii.

Atractivitatea fizică este strâns legată de primele impresii pe care ni le facem despre persoana întâlnită. Facem o evaluare imediată a acelei persoane pe baza atractivității sale fizice. Indivizii atractivi sunt mai rar considerați inadaptați sau tulburați, au o probabilitate crescută să li se ofere postul de muncă la interviu și, totodată, să aibă referințe evaluate mai pozitiv decât cei care sunt mai puțin atractivi din punct de vedere fizic (Cash et al., 1977; Dion et al., 1972; Dipboye et al., 1977). Landy și Sigall (1974) au efectuat un experiment pentru a verifica acest ultim aspect. Studenții au fost rugați să noteze două eseuri de calități diferite scrise de studente. O evaluare independentă a eseurilor a fost făcută anterior de către cineva care nu avea nici o informație despre autori. Studenților li s-a prezentat un eseu bun alături de fotografia unei femei atractive sau alături de fotografia de control înfățișând o femeie relativ neatractivă. Într-o ședință similară, eseul slab a fost asociat cu fotografiile unor femei atractive și mai puțin atractive, precum și cu fotografiile de control. Femeia cea mai atractivă a avut eseul cel mai bine evaluat, fie că era slab sau bun.

Această preferință pentru oamenii atractivi din punct de vedere fizic se extinde în mai multe sfere. Dion et al. (1972) au demonstrat că oamenii atractivi fizic sunt considerați ca fiind mai fericiți, au mai mult succes și o probabilitate mai mare de a se căsători decât oamenii neatractivi. Aceasta se extinde chiar și în sala de judecată. Sigall și Ostrove (1975) au descoperit că jurații sunt mai indulgenți cu inculpatele atractive. Într-un studiu privind procesele unor criminali din Pennsylvania, inculpații atractivi au primit sentințe mai ușoare și, comparativ cu inculpații neatractivi, au avut o probabilitate de două ori mai mare de a evita detenția (Stewart, 1980).

Reciprocitatea

Principiul reciprocității se aplică în fenomenul atracției. Îi placem pe cei care ne plac și îi respingem pe cei care ne resping. Dittes și Kelley (1956) au arătat – ca rezultat al unui experiment efectuat cu studenți – că membrii unei discuții de grup erau mai atrași de acesta dacă grupul le plăcea. Aprecierea de sine părea a fi factorul crucial în atracția reciprocă. Dacă o persoană are o apreciere de sine înaltă, aceasta este mai puțin influențată de către alți indivizi care o plac sau o resping. Dacă oamenii au o apreciere de sine scăzută, indiferent dacă altcineva îi place sau nu, ei acordă mult mai multă importanță părerii celorlalți. Dittes (1959) a descoperit că acolo unde grupul părea să agreeze un individ cu o apreciere de sine scăzută, acel individ avea o simpatie deosebită pentru grup. Similar, acolo unde grupul părea în aparență respingător, individul cu apreciere de sine scăzută avea o repulsie puternică față de grup.

Teoriile atracției

Teoria echilibrului

Înțelegerea dintre oameni întărește legăturile dintre ei și de asemenea implică sentimente pozitive (adică, atracția). Neînțelegerea dintre oamenii care se agreează reciproc produce tensiune. Aceasta este o stare de **dezechilibru**. Nu este o stare confortabilă și vor exista încercări de restabilire a **echilibrului**. Ambele părți implicate își vor schimba atitudinile sau convingerile (cogniții despre lucrul care produce neînțelegerea), pentru a restabili înțelegerea și astfel echilibrul.

Pe de altă parte, dacă doi oameni nu se agreează reciproc de la prima întâlnire datorită unei neasemănări între cognițiile lor, atunci va exista un dezechilibru pe care nici unul dintre ei nu va încerca să-l

modifice. Pentru că nu este nici un echilibru de restabilit, nu există nici un sentiment de disconfort. Heider (1958), care a formulat teoria echilibrului, a arătat că sunt două relații posibile între oameni: o **relație de unitate** (ca membri ai unui grup sau ca având ceva în comun) și o **relație de preferință**. Ambele intră în joc în relațiile dintre oameni. Membrii unui grup (de exemplu, membrii Grupului conservator) vor susține că ceilalți membri au aceleași convingeri, atitudini și opinii. O relație de preferință poate exista între membri atât timp cât nimic nu poate schimba acest lucru (Spears și Manstead, 1990). Aici este vorba de un echilibru. Identificarea unei surse majore privind diferențele de convingeri produce dezechilibru. Dacă X crede că taxele pot fi mărite pentru a se aduce îmbunătățiri școlii, în timp ce Y consideră că este necesară reducerea cheltuielilor publice, aceasta îi va produce lui X și lui Y un afect negativ; echilibrul poate fi restabilit în condițiile în care oricare dintre ei sau ambii își modifică opinia. În condițiile unui dezechilibru, posibilitatea ca indivizii să se agreeze este redusă. Această discuție va fi reluată în capitolul 5.

Teoria echilibrului este în esență o teorie cognitivă, bazată pe faptul că există o presiune pentru dobândirea și menținerea consistenței cognitive.

Teoria întărire/afect

Dintr-o perspectivă foarte simplă, îi placem pe oamenii care ne recompensează și îi respingem pe cei care ne pedepsesc. Byrne și Clore (1970) au folosit modelul teoriei învățării la explicarea atracției interpersonale. Pornind de la premisa că majoritatea stimulilor sunt fie recompensatorii, fie punitivi îi placem pe cei pe care îi asociem cu stimulii recompensatorii; îi respingem pe cei asociați cu pedeapsa. Cu cât trăim un afect mai pozitiv sau mai negativ, cu atât mai puternice sunt sentimentele de respingere sau de agreere. Dacă stimuli neutri sunt asociați cu afecte pozitive sau negative, rezultă sentimente similare.

Cum funcţionează acest lucru în practică? O anume persoană este amabilă cu noi. Aceasta este o experienţă pozitivă, recompensatorie (adică, un afect pozitiv) şi astfel evaluăm în mod pozitiv pe acea persoană (adică, o placem). De asemenea, tindem să preferăm oameni şi obiecte pe care le asociem cu situaţia recompensatoare. Nu numai că suntem bine dispuşi în prezenţa unui individ care este amabil cu noi, dar agreem şi locul unde a avut loc această amabilitate şi pe ceilalţi oameni care au fost prezenţi în acel moment. Putem vorbi de o contaminare în ceea ce priveşte agreerea sau respingerea.

Teoria schimbului social

Teoria **schimbului social** a lui Clark şi Mills (Clark şi Mills, 1979; Mills şi Clark, 1982) şi teoria **interdependenţei** a lui Thibaut şi Kelley (Kelley şi Thibaut, 1978; Thibaut şi Kelley, 1959) reprezintă o prelungire a teoriei întăririi. Fiecare persoană aflată într-o relaţie asociază anumite costuri şi anumite beneficii cu acea relaţie. Atracţia este un proces bidirecţional, iar comportamentul şi percepţiile ambilor indivizi trebuie analizate împreună. În relaţii de tipuri diferite, costurile şi beneficiile sunt definite diferenţiat. Relaţiile cu persoanele străine sau cu asociaţii de afaceri le tratăm în mod diferit. Poate fi adoptată strategia **minimax**. Reciprocitatea este importantă. Năzuim spre minimalizarea costurilor şi maximalizarea beneficiilor. Trebuie să existe un echilibru între ceea ce o persoană oferă unei relaţii şi ceea ce obţine din aceasta. În acest caz este vorba despre o **relaţie de schimb**. Pe de altă parte, **relaţiile comune** sunt puţin mai flexibile. Cu membrii de familie şi prietenii apropiaţi nu suntem atât de preocupaţi de echilibrarea dintre fiecare input şi rezultat. Cu toate acestea, costurile şi beneficiile intră totuşi în calcul. Ajutăm un prieten aflat în dificultate fără a ne aştepta la vreo recompensă. Totuşi, dacă într-o perioadă mai lungă de timp prietenul nostru ne contactează doar atunci când are nevoie de ajutor şi ne ignoră restul timpului, calitatea relaţiei se va

deteriora şi, eventual, se va schimba şi modul nostru de evaluare a acestuia.

Clark (1984) a ilustrat diferenţa dintre relaţiile de schimb şi cele comune printr-un experiment ingenios, descris în caseta 3.1.

CASETA 3.1
Experimentul lui Clark privind recordul de menţinere a unei relaţii

Participanţii erau perechi de studenţi, fie doi prieteni, fie doi necunoscuţi. Le-a fost fixată următoarea sarcină:

Într-o matrice de numere 15 x 26, cei doi participanţi trebuie să identifice succesiunile specifice de numere. Trebuie să fie foarte atenţi la succesiune şi apoi s-o încercuiască cu tuş când au identificat-o. Se puteau alege două tipuri de stilouri; unul cu tuş roşu şi unul cu negru. Li s-a promis o recompensă comună pe care o puteau împărţi după dorinţă. Variabila dependentă a fost alegerea stiloului. Variabila independentă a fost tipul de pereche de participanţi, prieteni sau necunoscuţi.

Într-o relaţie de schimb – spunea Clark – cei doi participanţi trebuie să analizeze contribuţia fiecăruia, astfel încât să fie capabili să-şi împartă recompensa potrivit contribuţiei relative avute de fiecare. Din acest motiv trebuie să se aleagă culori diferite. Într-o relaţie comună, prietenii au o probabilitate mai mare de a utiliza acelaşi stilou. Perechile de necunoscuţi aleg stilouri diferite în majoritatea cazurilor; perechile de prieteni aleg cel mai adesea acelaşi stilou.

Acest experiment a demonstrat faptul că beneficiile şi costurile pot fi definite în mod diferit în relaţii diferite. Distincţia făcută de Clark între relaţia de schimb şi cea comună este descrisă în continuare.

Teoria interdependenţei a lui Thibaut şi Kelley (1959; 1978) este similară teoriei schimbului social, dar include mai multe detalii. Într-adevăr, ea se referă uneori la schimbul social. Un alt concept important e **nivelul de comparaţie**. El reprezintă standardul comun după care pot fi judecate toate relaţiile. Recompensele sunt comparate cu ceea ce indivizii sunt interesaţi să primească. Aici intervine domeniul cogniţiei sociale. Fiecare dintre noi şi-a stocat în memorie scheme legate de ceea

ce așteaptă de la o relație. Acestea au la bază experiența anterioară și reprezintă măsura comparației pentru oricare relație actuală. Numai în cazul în care beneficiile vor depăși nivelul de comparație, relația va fi considerată satisfăcătoare. Ca și schemele, nivelul de comparație nu este static, dar se poate schimba prin experiență și vârstă; pe măsură ce îmbătrânim, avem mai multe pretenții de la o relație. Nivelul de comparație este, de asemenea, specific situației. Așteptările, bazate pe experiență, vor varia corespunzător împrejurărilor. O evaluare similară poate fi făcută asupra costurilor implicate într-o relație. Doar dacă recompensele depășesc costurile, relația va continua.

Un alt element care intră în calculele teoriei interdependenței este acela că există de asemenea o evaluare (efectuată în același fel) a alternativelor. Fiind alături de un prieten agreabil, costurile și beneficiile se află în echilibru stabil. Apoi facem cunoștință cu o persoană captivantă. Recompensa potențială a acestei relații noi este mai mare; costurile sunt mai mici. După toate probabilitățile, am putea abandona relația prezentă în favoarea celei noi. Totuși, dacă relația noastră actuală este una excelentă, cu recompense care depășesc foarte mult costurile, atunci vom fi într-o mare încurcătură.

Evaluarea schimbului social. Cât de util este schimbul social? Cu certitudine este un proces foarte subiectiv care implică multe speculații. De asemenea, e dificil să susținem că relațiile sociale sunt bazate exclusiv pe analiza cost/beneficiu la nivel personal. Contează și influența unei comunități mai mari în care trăim, deși se poate spune că aceasta reprezintă o parte a costurilor și beneficiilor. Am dori să avem o relație cu cineva de etnie diferită, dintr-o comunitate intolerantă și rasistă; se poate afirma că intoleranța comunității impune costuri suplimentare, care pot zdruncina echilibrul.

Teoria întăririi se bazează exclusiv pe teoria învățării, în timp ce teoria schimbului social și cea a interdependenței aduc în discuție un element de cogniție socială.

Teoria echității

Teoria echității modifică teoria schimbului social, accentuând importanța corectitudinii percepute dintre oameni. Walster et al. (1978) fac o descriere succintă a teoriei, în următorii termeni:

- Maximalizarea recompensei și minimalizarea costurilor (**principiul minimax**).
- Sunt mai multe modalități de împărțire a recompensei, dar trebuie să existe o înțelegere asupra unui sistem corect.
- O relație inechitabilă produce suferință; cu cât relația este mai inechitabilă, cu atât mai mare e suferința.
- Cineva care se află într-o relație inechitabilă va încerca să o readucă în limitele echității. Partenerul afectat va depune eforturi atât cât e necesar pentru a restabili echitatea. Aceasta va continua atât timp cât există o șansă de restabilire a echității.

Adams (1965) s-a confruntat cu două situații speciale privind echitatea:

1. Schimbul reciproc de resurse.
2. Distribuirea resurselor limitate.

Potrivit lui Adams, echitatea există între doi indivizi A și B atunci când rezultatele lui A plus input-urile lui A sunt egale cu rezultatele lui B plus input-urile lui B. Se estimează mai întâi raportul dintre rezultate și input-uri. După aceasta, se compară raportul dintre input-uri și rezultate pentru cealaltă persoană. Dacă aceste proporții sunt egale, oamenii consideră că sunt tratați corect (echitabil). Această **regulă a dreptății distributive** a fost propusă inițial de către Homans (1961). Dacă ni se pare că există vreo inechitate, atunci suntem motivați să facem ceva în privința ei. Modalitățile posibile de intervenție sunt următoarele:

1. Să modificăm input-urile și/sau rezultatele.
2. Să ne schimbăm percepțiile despre input-uri și rezultate astfel încât relația să nu mai pară inechitabilă.

Adams susține că atunci când nici una dintre metodele menționate mai sus nu funcționează, relația se poate sfârși. În practică, societatea operează pe baza **normelor**. Acestea includ:

- *Norma echității* – regula dreptății distributive, de exemplu (vezi mai sus).

❑ *Norma bunăstării sociale* – regula care susține că resursele trebuie distribuite corespunzător nevoilor oamenilor.

❑ *Norma egalitaristă* – regula conform căreia fiecare obține o parte egală.

Adams consideră că întotdeauna oamenii vor prefera norma echității când repartizează resursele, dar cercetări mai recente (Deutsch, 1975 și Mikula, 1980) au demonstrat alte lucruri. Se pare că împrejurările și situația au legătură cu norma aleasă. S-au adus mai multe argumente:

❑ Lamm și Kayser (1978) sugerează că într-o relație, input-urile prietenului sunt evaluate diferit de cele ale unui necunoscut. Când este vorba despre prieten, avem tendința să luăm în considerare nu numai resursele pe care le percepem că prietenul poate să le aducă, ci și efortul depus pentru acestea. Pe de altă parte, în cazul necunoscutului contează doar abilitatea.

❑ Și genul face diferența; femeile sunt mai dispuse să aloce resurse pe baza normei egalitariste, bărbații tind să folosească norma echității (Kahn et al., 1980; Major și Adams, 1983; Major și Deaux, 1982).

❑ Kahn subliniază că rolul tradițional al femeilor este acela de menținere a armoniei grupului. Acest lucru se poate realiza cel mai bine prin adoptarea normelor egalitariste în alocarea resurselor.

Întrebări de autoevaluare

1. De ce trebuie oamenii să se afilieze cu ceilalți? Enumerați trei avantaje ce pot fi obținute prin afiliere.
2. Faceți o listă cu factorii care ne influențează alegerea celor cu care formăm relații. Care vi se par cei mai importanți și de ce?
3. Teoria schimbului social și cea a interdependenței propun unele direcții de explicare a motivului pentru care formăm o relație cu o anumită persoană și nu cu alta. Vi se par convingătoare aceste teorii?
4. Echitatea se consideră a fi o bază importantă pentru formarea și menținerea unei relații. Cum credeți că funcționează în practică teoria echității a lui Adams? Demonstrați acest lucru printr-un exemplu.

3.2. PRIETENIE, IUBIRE ȘI CĂSĂTORIE

Prietenia

Ce așteptăm de la un prieten? Putem spune că exisă un anumit comportament compatibil cu prietenia? Argyle și Henderson (1985) au încercat să răspundă la aceste întrebări, prin formularea a patru criterii pentru regula prieteniei:

1. În general, oamenii sunt de acord că acel comportament specificat în regulă este important pentru stabilirea unei prietenii.
2. Regula poate fi aplicată diferit pentru prietenii vechi, prin comparație cu prietenii actuali.
3. Eșecul de aderare la regulă poate fi considerat adeseori ca motiv de rupere a prieteniei.
4. Regula poate face diferența între comportamentul prietenilor apropiați și al celor mai puțin apropiați.

Ulterior, cercetătorii au pus întrebări despre prietenie studenților din Anglia, Italia, Japonia și Hong Kong și au încercat să aplice criteriile de mai sus la răspunsurile pe care le-au primit. Aceștia au identificat șase reguli care corespund în întregime celor 4 criterii și încă alte trei diferite de criteriul 4. Acestea sunt enumerate în continuare:

1. Să împartă reușitele cu prietenul.
2. Să-i ofere sprijin emoțional.
3. Să-l ajute la nevoie.
4. Să se străduie să-și facă prietenul fericit când sunt împreună.
5. Să aibă încredere în el.
6. Să îi ia apărarea în absența lui.
7. Să îi ramburseze datoriile și să-l răsplătească.
8. Să fie tolerant cu alți prieteni.
9. Să nu fie cicălitor.

Dezvoltarea relațiilor de prietenie

Hays (1985) a arătat că atunci când prietenii încep să se cunoscă mai bine, ei interacționează din ce în ce mai mult. Ulterior, această interacțiune tinde să slăbească pe măsură de indivizii încep să se concentreze mai mult asupra altor lucruri. Dar proporția de interacțiune este echilibrată prin sporirea calității sale. Ea devine mai intimă.

Există o diferență între accentul pus pe emoționalitate în relațiile bărbat-bărbat și în cele femeie-femeie. Deoarece femeile tind să fie orientate mai mult pe comunicarea verbală, confidențele și destăinuirile despre sine joacă un rol important. Pe de altă parte, bărbații sunt orientați mai mult pe activitate, astfel că prieteniile se dezvoltă pe baza activităților și intereselor. Un studiu interesant, efectuat de Derlega et al.(1989), este descris în caseta 3.2. Acest studiu a evidențiat diferențele de gen în ceea ce privește exprimarea prieteniei.

CASETA 3.2
Diferențe de gen în exprimarea prieteniei (Derlega et al., 1989)

Participanților (parteneri de întâlnire, perechi de prieteni de ambele sexe, prieteni bărbați și prieteni femei) li s-a cerut să joace scena unei întâlniri și să-și întâmpine partenerii la aeroport când unul dintre ei revine dintr-o călătorie. Întâlnirile sunt fotografiate și notate după gradul de intimitate și emoționalitate. Rezultatele au arătat că perechile bărbat-bărbat au prezentat un nivel minim de emoționalitate, perechile mixte și cele de femei au demonstrat un nivel mai mare de intimitate și emoționalitate. Șapte perechi mixte și opt perechi de femei au obținut cele mai înalte niveluri de intimitate și emoționalitate. Dar toate cuplurile de întâlnire au obținut cel mai înalt nivel de intimitate, angajându-se într-o combinație de îmbrățișări și sărutări.

Mai există de asemenea și alte diferențe interindividuale care marchează modelele de prietenie. Unii indivizi (atât bărbați cât și femei) au o mare nevoie de intimitate și sunt mai dispuși să se confeseze. Alții, care simt nevoia de a domina, tind mai degrabă să se afilieze la grupuri

mai mari decât să formeze relații cu un singur individ (McAdams et al., 1984).

Iubirea

Ideea unanim acceptată este aceea că iubirea este diferită de faptul de a plăcea (*liking*) o persoană. Intuitiv, simțim că există o diferență calitativă între a plăcea pe cineva și a iubi. E mai mult decât o problemă de diferențiere. Rubin (1973) a făcut diferența între „a plăcea" și „a iubi" și a elaborat câteva scale pentru a le măsura separat. Hatfield și Walster (1981) au mers mai departe și au separat **iubirea pasională** de **dragostea prietenească**. Definițiile date de aceștia sunt următoarele:

> „Iubirea pasională este o stare emoțională intensă și o confuzie de sentimente: tandrețe, sexualitate, stimulare și durere, anxietate și ușurare, altruism și gelozie. Dragostea prietenească, pe de altă parte, este o emoție mai puțin intensă, combinând sentimente de afecțiune prietenească și atașament profund. Ea se caracterizează prin prietenie, înțelegere și preocupare pentru bunăstarea celuilalt."
>
> (Hatfield, 1987, pag. 676).

Majoritatea vor accepta că există și alți oameni de care cu siguranță putem spune că nu suntem îndrăgostiți, dar cu care ne petrecem timpul și ne simțim bine și confortabil în prezența lor. Argyle și Henderson (1982) susțin că iubirea pasională reprezintă o primă etapă. Cuplurile care au trăit împreună mult timp au afirmat că prima iubire pasională evoluează de-a lungul timpului către ceva mai profund și stări emoționale mai puțin violente, către o relație caracterizată mai mult de atașament și afecțiune decât de excitare sexuală. Aceasta este ilustrată în studiul longitudinal efectuat de către Simpson et al. (1986) descris în caseta 3.3.

CASETA 3.3
Studiu asupra iubirii (după Simpson)

Participanților la acest studiu li s-a pus următoarea întrebare: „Dacă un bărbat (sau femeie) are toate calitățile pe care le doriți, v-ați căsători cu această persoană, chiar dacă nu sunteți îndrăgostită de ea?“ Au fost alcătuite trei eșantioane la anumite intervale între anii 1960 și 1980. În primele eșantioane au fost mai mulți oameni care ar fi fost dispuși să se căsătorească fără a fi îndrăgostiți: aproximativ 80% din femei au fost dispuse să se căsătorească fără a fi îndrăgostite în 1967 prin comparație cu mai puțin de 20% în 1984. În cazul bărbaților, proporțiile au fost mai reduse în 1967 (mai puțin de 40%) și mult mai asemănătoare eșantionului de femei în 1976 și 1984. Probabil că securitatea oferită femeilor prin căsătorie constituia un factor mai important în 1967. În 1984, ele s-au simțit mult mai independente din punct de vedere economic, astfel că partea romantică a căsătoriei a avut o importanță mai mare.

Îndrăgostirea

Putem spune că există o stare specifică a îndrăgostitului? Milardo et al. (1983) sugerează că o persoană se poate îndrăgosti. Într-adevăr, îndrăgostirea este comparabilă cu un anumit tip de accident pe care îl putem controla foarte puțin sau deloc. Persoana iubită devine punctul central în viața partenerului. Ceilalți prieteni sunt excluși. Este o stare emoțională intensă. Există o dorință foarte puternică din partea ambelor părți de a petrece cât mai mult timp în compania celuilalt. Totuși, sunt unele dovezi care susțin că trebuie să creștem într-o cultură care crede în acest tip de iubire romantică, în care tinerii sunt învățați că ea există atât în ficțiune cât și în realitate. Probabil că Romeo și Julieta trebuie să răspundă pentru aceasta! Dacă nu am vedea oameni îndrăgostiți la cinema, televizor și piese de teatru sau am citi în cărți de ficțiune, atunci nu ne-am aștepta să ni se întâmple și nouă. Mai mult, cu cât o

persoană se gândește mai mult la iubire, cu atât are o probabilitate mai mare să se îndrăgostească, și dacă credeți cu adevărat în „dragoste la prima vedere“ atunci există o șansă mai mare să vi se întâmple acest lucru (Tesser și Paulhus, 1976; Averill și Boothroyd, 1977).

Teoria celor trei factori ai iubirii

Hatfield și Walster (1981) au arătat că există trei factori care sunt responsabili pentru experiența „iubirii“.

- Expunerea culturală – un individ trebuie să fie expus de la o vârstă timpurie ideii de iubire și de a fi îndrăgostit.
- Excitarea fiziologică – excitarea sexuală (în sens fiziologic) la un moment dat.
- Trebuie să existe un obiect adecvat de iubire – o persoană atractivă (cel puțin pentru dumneavoastră) de sex opus (de obicei) și de vârstă similară.

Revenim iarăși la explicația cognitivă a emoției propusă de Schachter și Singer (1962). Trebuie să găsim o explicație cognitivă pentru schimbările fiziologice prin care trecem. Eticheta pe care o punem sentimentelor trăite atunci când cei trei factori (de mai sus) sunt prezenți este „iubirea“. Figura 3.1 ilustrează teoria celor trei factori ai iubirii.

Este o teorie interesantă, însă dovezile pentru o etichetare externă a trăirilor interioare de acest tip nu sunt concluzive. În timp ce dovezile furnizate de studiul lui Schachter și Singer sprijină această idee, Marshall și Zimbardo (1979) nu sunt atât de siguri. Etichetarea externă pare să reprezinte doar un singur factor a ceea ce este un proces destul de complex.

Ați putea la fel de bine explica aceasta utilizând teoria întărire/afect, menționată anterior. Excitarea sexuală care este trăită în prezența „obiectului de iubire“ este asociată cu acea persoană. Această trăire

emoțională pozitivă este întăritoare. În consecință, învățăm să ne îndrăgostim.

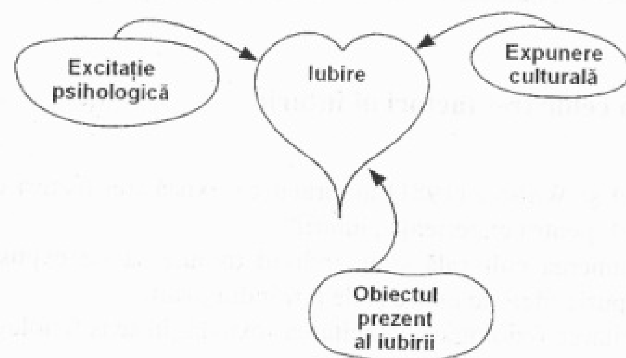


Fig. 3.1. Teoria celor trei factori ai iubirii (după Hatfield și Walster, 1981).

Teoria atașamentului

Hazan și Shaver (1987, 1990), Shaver și Hazan (1987, 1988) au utilizat teoria atașamentului propusă prima dată de Bowlby (199, 1973, 1980), pentru a explica tipuri diferite de iubire. Aceasta își are originea în nevoia evolutivă de a dezvolta un mecanism de atașament pentru a menține securitatea copiilor în fața unui pericol. Teoria trimite la studiile despre *imprinting* la puii de păsări, realizate de Lorenz (1937) și alții. Caseta 3.4 prezintă teoria atașamentului a lui Hazan și Shaver:

CASETA 3.4
Teoria atașamentului propusă de Hazan și Shaver

Cercetătorii au folosit cele trei stiluri de atașament ale adulților, identificate de Ainsworth et al. (1978), în raport cu copiii – de securitate, evitant și ambivalent. Ei au susținut că iubirea este o formă de atașament. Atașamentele unei persoane adulte romantice ar trebui, prin urmare, să aibă o anumită relație cu alte experiențe de atașament și au fost caracterizate în felul următor:

– **Atașament de securitate**: îmi este relativ ușor să mă apropii de alții și mă simt comod depinzând de ei și ei de mine. Nu-mi fac griji că pot fi abandonat sau că cineva dorește să termine relația.
– **Evitant**: nu mă simt foarte bine fiind apropiat de alții; mi-e greu să am încredere totală, să depind de alții. Sunt nervos când cineva se apropie prea mult de mine și deseori partenerii mei vor ca eu să fiu mai intim decât simt că pot.
– **Anxios/ambivalent**: observ că alții nu sunt de acord ca eu să mă apropii de ei așa cum aș dori. Adeseori îmi fac griji că partenerul nu mă iubește cu adevărat sau nu dorește să rămână cu mine. Doresc să mă contopesc total cu o altă persoană și această dorință îi înspăimântă uneori pe ceilalți.

(Hazan și Shaver, 1987, pag. 511-524)

Hazan și Shaver au obținut numeroase informații din cele peste 1200 de experiențe și reacții romantice ale oamenilor. Povestirile despre relațiile lor cu părinții au fost legate de diferitele stiluri de atașament din perioada adultă.

În contextul iubirii s-au evidențiat:

❑ Partenerii cu atașament bazat pe **securitate** considerau că relațiile lor erau oscilante; trăirile extrem de intense care acompaniau începutul relației (perioada de îndrăgostire) pot reapărea. Cea de-a doua lună de miere este destul de vizibilă. Într-adevăr, în unele relații romantice dragostea nu se stinge deloc. Relațiile lor romantice erau fericite, bazate pe prietenie și încredere. Nimeni nu s-a temut că va deveni prea apropiat de celălalt.

❑ Partenerii cu atașament **evitant** tindeau să creadă că tipul fictional de iubire romantică era doar ficțiune și nu exista în viața reală. Rareori oamenii descoperă iubirea adevărată. Relațiile partenerilor evitanți tind să includă niveluri scăzute de acceptare și gelozie puternică.

❑ Partenerii **anxioși/evitanți** acceptă că iubirea reală e rară. Cu toate acestea, ei n-au crezut că „a te îndrăgosti" era posibil – chiar așa de ușor – și au început să se îndrăgostească destul de des. Relațiile lor tindeau spre extreme; manifestau o preocupare excesivă pentru atracția sexuală, dorință pentru unire și dragoste la prima vedere.

Ca în majoritatea celorlalte experiențe sociale, cogniția joacă un rol important în iubire. În primul rând, experiența fixează cultura în cadrul căreia avem relații cu ceilalți. Experiențele din copilărie privind atașamentul față de alți oameni stabilesc pattern-uri de cogniție care, deși pot fi modificate prin experiență în orice moment al vieții, pot colora percepțiile noastre asupra a ceea ce este dragostea.

Avem tendința în această discuție să ignorăm genul partenerului. În timp ce iubirea heterosexuală constituie punctul central (sunt numeroase cercetări pe această temă), experiențele de iubire nu par să fie foarte diferite pentru oamenii cu alte orientări sexuale. Hazan și Shaver nu au găsit diferențe între indivizii heterosexuali și cei homosexuali.

Teoria triunghiului iubirii propusă de Sterneberg

Sternberg (1986) considerase iubirea ca fiind un triunghi cu trei componente: intimitate, pasiune și angajament. Intimitatea se leagă de sentimentele de unire și atașament menționate anterior – dorința de a fi apropiat de cineva; pasiunea se referă la aspectele sexuale și romantice ale unei relații; angajamentul are două aspecte – decizia de unire cu altă persoană și angajamentul de a rămâne cu aceasta. La alți indivizi, aceste trei componente sunt prezente la diferite intensități, ceea ce are ca rezultat variate tipuri de iubire. Faptul de a plăcea pe cineva implică o doză puternică de intimitate, dar puțină pasiune sau angajament; infatuarea implică multă pasiune, dar nu atât de mult angajament sau intimitate; dragostea seacă este în mare parte angajament cu puțină pasiune sau intimitate; dragostea romantică implică multă pasiune și intimitate, dar puțin angajament. În centrul triunghiului, Sternberg pune dragostea desăvârșită. Figura 3.2 ilustrează această teorie.

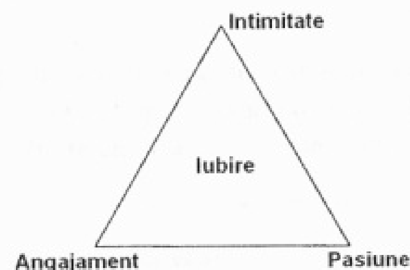


Fig. 3.2. Teoria triunghiului iubirii a lui Sternberg (după Sternberg, 1986).

Alegerea partenerului

S-a considerat că avantajul economic are o importanță covârșitoare în alegerea partenerului. Se obișnuiește zicala: „Nu te căsătorești pentru bani, ci pentru ceea ce reprezintă banii". În adaptarea televizată a cărții *Mândrie și prejudecată* a lui Jane Austen, preocuparea doamnei Bennett era aceea ca fetele ei să găsească o „partidă bună". Considerațiile au fost în întregime cele legate de avere și de moștenire a averii. Totuși, drama pune pe același plan faptul că această preocupare nu coincide foarte bine cu cea a fetelor. Caracteristicile personale sunt considerate ca fiind mai importante. O serie de studii realizate din 1940 până în prezent au evidențiat cu consecvență astfel de trăsături, cum ar fi: autonomie, stabilitate emoțională, temperament agreabil și atracție mutuală (Hill, 1945; McGinnis, 1959; Hudson și Henze, 1969; Silva, 1990). Buss și Barnes (1986) au întreprins un studiu în care participanții erau căsătoriți de la vârste cuprinse între 18 și 40 de ani. Următoarele 10 caracteristici sunt considerate ca fiind cele mai importante:

- bun companion;
- amabilitate;
- onestitate;
- autonomie;
- inteligență;
- bunătate;
- înțelegător;
- loial;
- interesat să discute.

Pe de altă parte, cei evaluați au obținut valori înalte la următoarele caracteristici:

- dominație;
- agnosticism;
- persoană nocturnă;
- persoană care se trezește dis-de-dimineață.

Buss (1984) a subliniat importanța similarității în ceea ce privește alegerea partenerului. Conceptul etologic de **împerechere potrivită** pare să se aplice mai mult în cazul alegerii partenerului la oameni decât la animale. Tindem să alegem un partener care are caracteristici similare sau care prezintă forme asemănătoare de comportament. Lesnik-Oberstein și Cohen (1984) au descoperit că toate cuplurile căsătorite tindeau să aibă caracteristici similare, de exemplu predispoziția la plictiseală, o dorință de a căuta experiențe noi sau impulsivitate. Buss a identificat asemănări în alegerea activităților, dispoziția spre intimitate și toleranța față de certăreți. Trebuie să ținem seama, desigur, că psihologii au tendința să întrebe cuplurile despre aceste lucruri după ce au trăit împreună un timp, astfel că unul dintre aceia care nu prezintă aceste caracteristici este foarte posibil să nu mai fie împreună cu partenerul, pentru a fi întrebat!

Dezvoltarea iubirii

O relație apropiată și intimă nu se realizează peste noapte, dar se dezvoltă foarte încet și trece printr-o serie de etape. Kelley et al. (1983) au identificat unele dintre ele și sunt detaliate în caseta 3.5.

CASETA 3.5
Stadiile iubirii propuse de Kelley et al.

Stadiul 1 – prima întâlnire. Doi oameni se cunosc și încep să interacționeze. Ca în cazul multor contacte pe care le facem, nu trecem niciodată de acest stadiu. Întâlnim pe cineva întâmplător la o petrecere, totul decurge bine, dar acolo ia sfârșit relația.

Stadiul 2 – descoperirea. Creșterea gradului de interdependență duce la acest stadiu și ambii parteneri devin mai dispuși să se confeseze unul altuia cât mai mult. Se consumă o mare cantitate de energie pentru relația din acest stadiu. Activitățile fiecăruia dintre ei ca indivizi sunt coordonate și rezolvate împreună și fiecare dintre ei caută în continuare viitoare interacțiuni recompensatoare. Atractivitatea fiecărui partener este accentuată în ochii celuilalt și este redusă atractivitatea persoanelor din jur. În această situație putem vorbi de **disonanță cognitivă** (vezi capitolul 5). Când am făcut o anumită alegere, acea alegere presupune o mai mare atractivitate; toate celelalte alternative devin mai puțin atractive.

Stadiul 3 – construcția. Traseul unei iubiri adevărate nu întotdeauna decurge ușor. Circumstanțele și problemele care ies la iveală în acest stadiu pot crește tensiunea între parteneri. Sunt necesare sacrificii pentru a se răspunde nevoilor partenerului și aceasta produce alte tensiuni (Brehm, 1988; Holmes, 1989).

Metts (1989) a observat că în această perioadă se modifică și diferitele forme de decepție. În primele stadii ale relației tindem să spunem minciuni ușoare, nevinovate (sau uneori chiar mai mari!) pentru a ne proteja imaginea de sine. În stadiul construirii relației, înșelăciunea poate fi folosită pentru a

proteja mai curând relaţia decât pe noi înşine. Dacă primim o invitaţie de Ziua Îndrăgostiţilor de la altcineva, nu vom spune nimic despre aceasta, deoarece am putea crea probleme relaţiei.

Şi gelozia se intensifică pe măsură creşterii angajamentului. Cercetările au sugerat că gelozia apare datorită a doi factori:

1. Dorinţa pentru exclusivitate în relaţie.
2. Sentimentele de inadecvare.

Cu toate acestea, cauzele geloziei sunt diferite la bărbaţi şi femei; la bărbaţi, ele sunt legate de aprecierea de sine. Partenera unui bărbat este o sursă de apreciere de sine. Natura bărbatului depinde într-un anumit grad de menţinerea relaţiei cu partenera şi, de asemenea, dacă ţine foarte mult la opiniile tradiţionale privind rolurile sexuale, atunci ea este o parte din teritoriul lui asupra căruia altcineva poate atenta. Pe de altă parte, femeile considerând că relaţia presupune mai multe recompense pentru ele decât oricare altă alternativă, sunt geloase în protejarea acestora. Pentru bărbaţi este o chestiune de statut; pentru femei este pusă în joc natura relaţiei însăşi. Aceasta determină modul în care se manifestă gelozia potrivit studiului efectuat de Shettel-Neuber et al. (1978); bărbaţii devin furioşi şi se angajează în activităţi care pot pune în pericol relaţia; femeile, pe de altă parte, pot deveni deprimate sau pot încerca să îmbunătăţească relaţia.

Stadiul 4 – angajamentul. În acest stadiu începe să devină evident faptul că avantajele relaţiei compensează dezavantajele şi începe să se dezvolte angajamentul faţă de aceasta. Chiar şi în cazul unor căsătorii aranjate care au început printr-o înţelegere formală, vor urma implicarea emoţională şi iubirea. Un lucru important, potrivit cercetării efectuate de Blais et al. (1990), este motivaţia care stă la baza angajamentului în această relaţie. Când motivaţiile sunt intrinseci şi autodeterminate, oamenii adoptă o opinie pozitivă despre comportamentul legat de menţinerea relaţiei. Percepţiile unuia dintre parteneri privind relaţia pot influenţa percepţiile celuilalt. Blais şi colaboratorii au descoperit, totuşi, că acest lucru este mai specific femeilor decât bărbaţilor, astfel că femeile par să aibă un rol mai important în dezvoltarea unei relaţii decât bărbaţii.

Rempel et al. (1985) au identificat că sporirea încrederii este una din modalităţile cruciale de schimbare a comportamentului şi sentimentelor pe măsura dezvoltării relaţiei. Încrederea implică trei moduri separate de percepere a partenerului:

1. *Predictibilitatea* – fiecare partener poate prevedea mai uşor ceea ce va face celălalt.
2. *Dependenţa* – dovezile şi experienţa trecută conduc la dezvoltarea presupunerilor despre dispoziţia şi caracteristicile celuilalt, ceea ce va face ca partenerii să poată depinde unul de celălalt.
3. *Credinţa* – aceasta implică faptul ca fiecare partener să spere la o viaţă mai bună.

Ruperea relaţiilor

Partea frumoasă a poveştii unei relaţii implică cuplul care „trăieşte fericit până la adânci bătrâneţi". Totuşi, adeseori zicala nu corespunde realităţii. Studiul longitudinal realizat de Hill et al. (1976) a urmărit 231 de cupluri din Boston, timp de doi ani. După această perioadă, 103 cupluri s-au despărţit, 43 s-au căsătorit, 9 s-au logodit, 65 de cupluri încă îşi făceau curte, iar 11 dintre ele nu au putut fi contactate. Revenind la chestionarul iniţial dat cuplurilor, la începutul studiului a reieşit că aceia care s-au simţit mai apropiaţi în 1972 erau împreună şi în 1974. De asemenea, aşa cum am menţionat mai înainte, femeile păreau să aibă o influenţă mai mare în menţinerea relaţiei decât bărbaţii, iar sentimentele lor erau un indice mai sensibil al sănătăţii relaţiei. Asemănările au constituit un factor important în determinarea faptului dacă cuplul a rămas împreună. Figura 3.3 arată coeficienţii de corelaţie ai vârstei, educaţiei, scorurilor la teste verbale şi numerice, atractivităţii şi opiniilor despre rolurile sexuale ale partenerilor. Cei

care au rămas împreună au obținut corelații mai puternice la aceste măsuri decât cei care s-au despărțit.

Un alt factor este nevoia de putere a bărbatului. Bărbații care au prezentat o nevoie mare de putere la primul chestionar, au avut o probabilitate scăzută de a continua relația după doi ani. 50% din aceste relații s-au rupt până în 1974 prin comparație cu 15% din relațiile în care bărbatul a manifestat o nevoie scăzută de putere. În ceea ce privește nevoia de putere la femei, nu s-a constatat nici o legătură între această măsură și succesul sau eșecul relației.

Momentul când cuplurile se despart

Așa cum adeseori e cazul în studiile de psihologie socială, un număr mare de cupluri au fost studiate pe când erau studenți. S-au aplicat interviuri intensive în cea de-a doua parte a studiului (după doi ani) care au furnizat informații referitoare la ruperea unei relații. Relațiile au o probabilitate mai mare să se rupă la începutul toamnei și la sfârșitul toamnei și primăverii. Se pare că partenerul care este mai puțin angajat în relație are avantajul extremelor naturale ale anului pentru a pune capăt relației. Prin contrast, când partenerul mai angajat în relație dorește ca totul să se termine, despărțirea are loc la mijlocul anului.

Majoritatea despărțirilor par să aibă la bază decizia unuia dintre parteneri de a-i pune capăt. Aceasta s-a întâmplat în 85% din cazuri. Atât bărbații cât și femeile afirmă că ei au dorit să se despartă, mai degrabă decât partenerii lor. Astfel este protejată aprecierea de sine. Datele obținute de Hill et al. sprijină de asemenea opinia conform căreia mai degrabă femeia este cea care decide ruperea relației. Mai mult decât atât, când bărbatul decide să se despartă, cei doi adeseori rămân „buni prieteni". Dar când femeia este cea care a decis ruperea relației, există o probabilitate redusă ca ei să rămână prieteni.

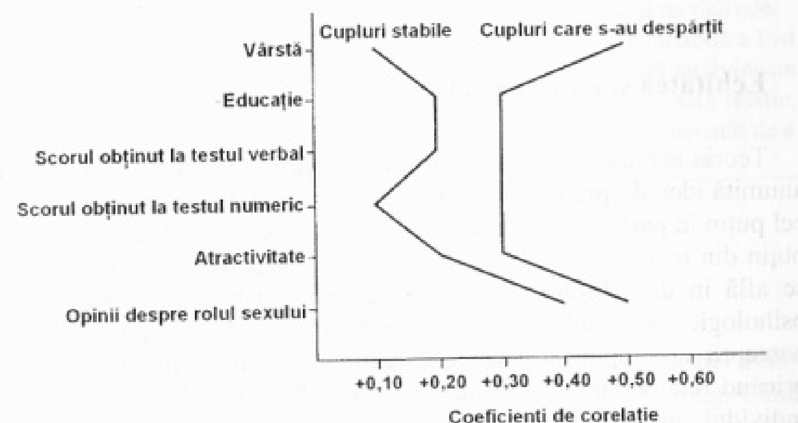


Fig. 3.3. Similaritate și ruperea relației
(adaptat după Hill, Rubin și Peplau, 1976)

Complementaritatea rolurilor și ruperea relației

Este foarte important pentru menținerea unei relații, fie în cadrul căsătoriei fie în afara ei, să existe o **complementaritate a rolurilor**. Oricând are loc o schimbare de roluri în cadrul unei relații, se impune o renegociere. Să presupunem că un bărbat este concediat și începe să lucreze acasă, iar soția care avea control în casă, probabil de mult timp, acum trebuie să împartă cu soțul acest control. Până la o renegociere atentă, vor apărea tensiuni care duc chiar la despărțire. Schimbările de roluri pot să apară și fără aceste schimbări dramatice, cum ar fi lucrul acasă sau concedierea. De exemplu, copiii crescând și plecând de acasă, vor modifica rolul de soție al mamei. În orice caz, există o redefinire a rolului femeilor din cea de-a doua jumătate a secolului XX.

Deformarea rolului datorită acestei situaţii este legată de sporirea numărului de divorţuri.

Echitatea şi ruperea relaţiei

Teoria echităţii, care a fost discutată, indică faptul că oamenii au o anumită idee despre ceea ce aşteaptă de la o relaţie. Aceasta se va baza cel puţin în parte pe comparaţiile făcute cu ceea ce văd că partenerii lor obţin din relaţia respectivă. Când unul dintre parteneri simte că relaţia se află în dezechilibru, el va încerca să restabilească echilibrul, fie psihologic fie altfel, schimbând input-urile sau rezultatele sau alte percepţii ale input-ului sau ale rezultatelor. Insatisfacţia va apărea oricând relaţia pare să se afle în dezechilibru; aceasta o are nu numai individul care pare să nu aibă vreun beneficiu, ci şi partenerul care se vede pe sine ca obţinând prea mult. Sprecher (1986) a relevat trăiri care includ durere şi resentimente la o parte din bărbaţi; tristeţe şi frustrare la o parte din femei. Când bărbaţii simt că n-au obţinut nimic, devin furioşi; când obţin prea mult, se simt vinovaţi. Femeile devin deprimate când se percep pe sine că nu obţin nimic şi sunt furioase când obţin prea mult. Când dezechilibrul devine prea accentuat, teoria echităţii va fi un bun predictor al despărţirii. Berscheid şi Walster (1978) au testat această predicţie ale cărei detalii sunt prezentate în caseta 3.6.

CASETA 3.6
Echitatea şi ruperea relaţiei (Berscheid şi Walster, 1978)

511 bărbaţi şi femei de la Universitatea Wisconsin au fost intervievaţi despre relaţiile lor. Iniţial li s-a cerut să-şi evalueze relaţiile prin stabilirea contribuţiilor şi beneficiilor fiecărui partener. S-au făcut patru estimări:

1. Toate contribuţiile pe care fiecare partener a considerat că le-a adus relaţiei au fost evaluate pe o scară de la – 4 la + 4. Aceasta include personalitatea, sprijinul emoţional, ajutorul dat în luarea deciziei şi repausul.
2. Fiecărui partener i s-a cerut apoi să evalueze în acelaşi fel contribuţiile partenerului.

3. Similar, beneficiile obţinute din relaţie au fost evaluate după următoarele caracteristici: iubire, excitare, securitate sau calitatea timpului petrecut împreună.
4. În final, beneficiile partenerului au fost evaluate în aceeaşi modalitate.

Cercetătorii au avut astfel posibilitatea să determine cât de echitabilă a fost relaţia percepută. Trei luni mai târziu, cuplurile au fost încă o dată intervievate şi întrebate dacă vor continua cu acelaşi partener şi cât va dura această relaţie. Cei ale căror relaţii erau echitabile la primul interviu sunt mai dispuşi atât de a continua cu acelaşi partener, cât şi de a prevedea că relaţia va continua.

Modelul ruperii relaţiei propus de Duck

Duck (1988, 1992) a elaborat un model detaliat al **disoluţiei relaţiei**. Există trei faze, fiecare dintre acestea încorporează un prag. Când se atinge acest prag, se prevede că vor urma anumite comportamente. Figura 3.4 ilustrează acest model.

Singurătatea/pierderea după o despărţire

Când divorţul este atât de frecvent încât nu mai e considerat o conduită deviantă, consecinţele separării şi divorţului trebuie analizate în termeni psihologici. Singurătatea este una dintre aceste consecinţe, nu numai după separare sau divorţ, ci şi în timpul despărţirii. Williams şi Solano (1983) au arătat că nu este vorba doar de prezenţa sau absenţa relaţiei, ci şi de calitatea ei, care este un factor determinant în apariţia sentimentelor de singurătate. Studiul nu a depistat nici o diferenţă între numărul prietenilor pe care îi au oamenii singuri sau nu, ci doar în ceea ce priveşte intimitatea relaţiilor. Maxwell şi Coeburgh (1986) au identificat patru predictori ai sentimentelor de singurătate:

FAZA	Pragul	Comportamentul
Faza intrapsihică O cât mai redusă prezență împreună Tracasează partenerul Caută o a treia persoană pentru a-și exprima îngrijorarea	Comportamentul insuportabil al partenerului	Evaluarea comportamentului partenerului Evaluarea trăsăturilor negative Evaluarea trăsăturilor pozitive Evaluarea costurilor retragerii
Faza diadică Justifică retragerea Ce se poate face? Atribuirea responsabilității	Să mă retrag	Confruntarea sau evitarea dilemei Negocierea Reparația și reconcilierea Evaluarea costurilor retragerii
Faza socială Negociază cu prietenii pentru suport social și reasigurarea dreptății	Decizia de retragere	Negocierea stării post-retragere cu partenerul Discuția cu prietenii Crearea unor replici de salvare a reputației
Faza doliului Partaj Acces la copii Protecția reputației pentru fidelitate Versiunea acceptabilă social a vieții și morții relației	Retragerea este inevitabilă	Efectuarea unor activități în scop terapeutic Retrospecția: post-mortem Publicarea propriei versiuni a disoluției relației

Fig. 3.4. Modelul disoluției relației – după Duck (adaptare după Duck, 1988)

1. Apropierea – cât de apropiați erau indivizii de persoanele la care țineau cel mai mult.
2. Câți prieteni apropiați au avut.
3. Gradul de satisfacție față de relațiile lor.
4. Dacă au contacte zilnice cu alții.

Este important dacă o persoană se percepe pe sine ca fiind apropiată de cineva, astfel încât să fie intimă cu ea și dacă rețeaua totală de contacte cu ceilalți este satisfăcătoare, în două modalități:

- în termenii regularității;
- în termenii controlului – contactele sunt reglate de individul însuși sau de către altcineva.

De exemplu, ne-am putea gândi la cineva care locuiește într-o casă de bătrâni, fiind extrem de singură. După o regulă de bază, pot exista numeroase contacte cu ceilalți, dar nici unul intim, fiind o lipsă totală de control asupra contactelor cu ceilalți.

Dezorganizarea memoriei transactive

Memoria transactivă, descrisă de Wegner et al. (1991), se referă la modul în care cuplurile sau grupurile au o memorie comună, care este superioară memoriei individuale. Oricine are acces la încărcătura mnezică și fiecare este responsabil pentru reactualizarea unei părți de informație pe care cuplul sau grupul trebuie s-o cunoască. Este un sistem compus din encodarea informațiilor, stocare și reactualizare. Când cuplurile se despart, fie prin separare, divorț sau prin moarte, memoria transactivă se dezorganizează. Pierderea consecutivă a memoriei este debilitantă pentru fiecare partener.

Suportul social

Depresia poate fi consecința dezorganizării sistemului de susținere socială. Brown și Harris (1978) au realizat un studiu extensiv privind sănătatea mentală și relațiile de apropiere la 458 de femei din sudul Londrei. Dintre cei care au raportat că au trăit o experiență stresantă în ultimul an, doar 10% din cei care au avut un soț înțelegător au suferit o depresie, în comparație cu 41% de indivizi care n-au avut acest sprijin. Dovezile lui Stroebe și Stroebe (1983) evidențiază faptul că bărbații suferă chiar mai mult decât femeile, deoarece ei consideră mult mai dificilă stabilirea rapidă a unei noi rețele de susținere.

Mai mult decât atât, există riscul unor îmbolnăviri ulterioare singurătății. Sunt numeroase dovezi populare pentru moartea de „inimă rea". Frecvent se întâmplă ca partenerul în viață să moară la scurt timp după dispariția celuilalt. Evident că unele dintre aceste decese sunt întâmplătoare, dar cercetările lui Raphael (1985) au relevat că dezorganizarea rețelei de susținere poate fi cel puțin în parte responsabilă. Când aceasta a fost înlocuită cu ședințe regulate de consiliere, văduvele supraviețuitoare au făcut față mult mai bine pierderii soților. Cei care nu au fost consiliați au prezentat o deteriorare substanțială a sănătății. Sunt unele dovezi care semnalează o posibilă afectare a sistemului imunitar în urma unei perioade prelungite de doliu (Jemmot și Locke, 1984).

Întrebări de autoevalare

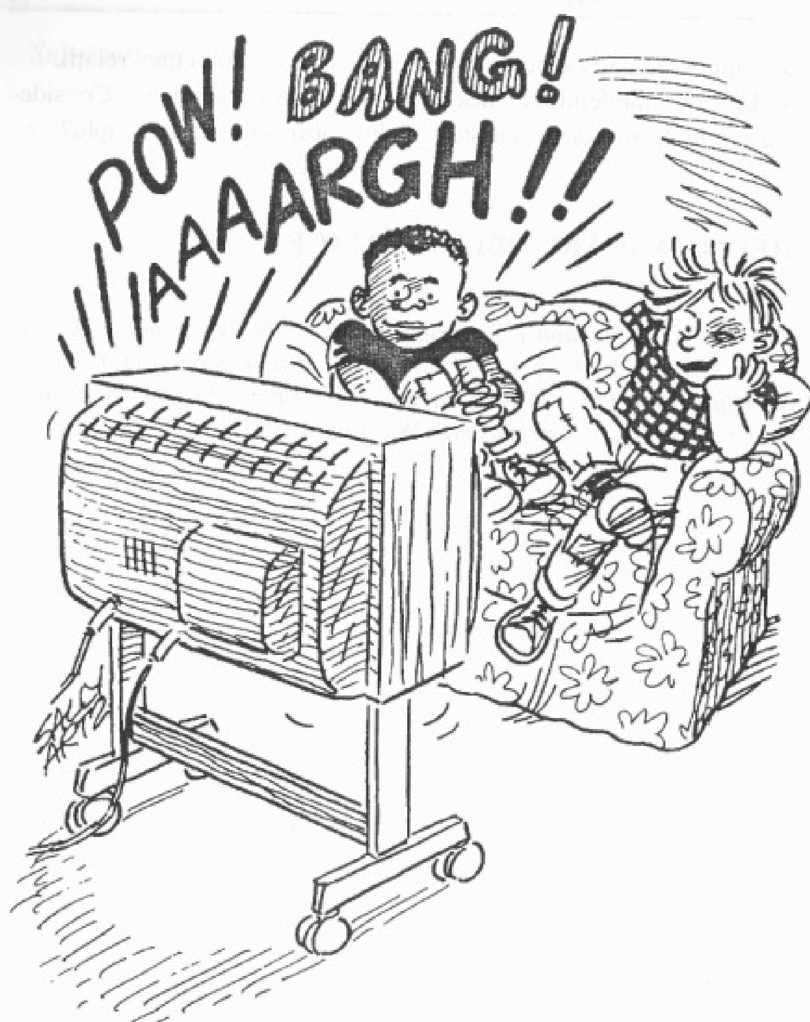
1. Ce categorii distincte de iubire au fost identificate?
2. Identificați și descrieți trei teorii ale iubirii. Care dintre ele pare să vă furnizeze cea mai bună explicație?

3. Enumerați câțiva factori care pot duce la disoluția unei relații.
4. Descrieți modelul lui Duck cu privire la disoluția relației. Considerați că acesta ilustrează cu acuratețe stadiile prin care trece un cuplu?

RECOMANDĂRI BIBLIOGRAFICE

K. Deaux, F.C. Dane, and L.S. Wrightsman, *Social Psychology in the 90s*, 6th edition, Chapter 9 (Pacific Grove, Cal.: Brooks Cole, 1993).

M.A. Hogg and G.M. Vaughan, *Social Psychology: An Introduction*, Chapter 12 (London: Harvester Wheatsheaf, 1995).



E cu adevărat educativ – trebuie să mă pregătesc pentru bătaia de mâine de pe terenul școlii.



Conflict și cooperare

4

La sfârșitul acestui capitol veți putea să:

1. Identificați ce se înțelege prin **identitate de grup** și să faceți distincția între **out-group** și **in-group**.

2. Descrieți ce se înțelege prin identitate socială și să apreciați efectul identității sociale asupra modului în care interacționăm cu ceilalți.

3. Descrieți și să evaluați unele teorii legate de comportamentul agresiv, inclusiv teoria psihanalitică și cea a învățării.

4. Identificați factorii care provoacă agresivitate la oameni, incluzând factorii ambientali și situaționali.

5. Evaluați dovezile legate de comportamentul agresiv și de violența prezentate la televizor.

6. Descrieți și să evaluați unele teorii și modele care interesează altruismul și comportamentul prosocial, incluzând **modelele empatie-altruism** și **modelele activare-recompensarea costurilor**.

7. Descrieți cercetarea lui Latané și Darley privind comportamentul martorului și să identificați anumiți factori care pot inhiba dorința oamenilor de a ajuta.

4.1. RELAȚII INTERGRUPALE

Margaret Thatcher avea obiceiul să se informeze despre fiecare individ al cărui nume îl auzea: „E unul dintre ai noștri?“ Oricare ar fi grupul de care aparține un individ, acesta poartă denumirea de **in-group**; un grup de care individul nu aparține este un **out-group**. In-groups și out-groups sunt definite exclusiv în termenii membrilor individuali. Acea vorbă a lui Margaret Thatcher „unul dintre ai noștri“ se referă la in-group-ul căruia aceasta îi aparținea, un grup de oameni care aveau aceleași atitudini și același sistem de analiză politică. Restul indivizilor constituia out-group-ul. Și aceasta reprezintă o parte a cogniției sociale. Experiențele sunt transformate în reprezentări mentale care, la rândul lor, joacă un rol în determinarea comportamentului. Experiența lui Margaret Thatcher privind Sindicatul minerilor se încheie prin demiterea Guvernului conservator, considerat în reprezentările minerilor ca fiind subversiv și ostil, și în consecință, făcând să pară mai generos comportamentul acesteia în raport cu ei.

Identitatea socială

Categorizarea duce la presupunerea existenței unei similarități între cei care sunt categorizați. Pentru doamna Thatcher, așadar, toți membrii sindicatului sunt la fel; toți ceilalți care nu fac parte din sindicat sunt, de asemenea, la fel. Diferențele care există între membrii unui grup sunt minimalizate; diferențele dintre grupuri sunt accentuate (Brewer și Kramer, 1985; Wilder, 1986). Membrii unui grup, văzuți din afară, sunt relativ omogeni. Dar, văzuți din interiorul grupului, aceeași omogenitate nu mai există. Ea depinde de asemenea de cât de bine îi cunoaștem pe membrii grupului. Pe cei pe care îi cunoaștem foarte bine

vom tinde să îi diferențiem și să îi categorizăm după criterii mai fine, spre deosebire de membrii unui grup pe care nu îi cunoaștem atât de bine.

Când toți sunt membri ai aceluiași grup, sunt necesare criterii suplimentare pentru a-i diferenția, altele decât calitatea de membri ai grupului . Aceasta nu se aplică atunci când luăm în considerare membrii altui grup. Membrii înșiși ai grupului reprezintă un important diferențiator. Out-group-ul va fi stereotipizat și această informație stereotipă va îmbogăți informațiile relativ sărace privind membrii grupului. Ne-am asumat o **identitate socială**, iar acesta este punctul nostru de vedere referitor la alți oameni.

Activarea identității de grup

Prezența membrilor unui out-group servește la declanșarea identității sociale a unui in-group. Perdue et al. (1990) au demonstrat că activarea identității de grup este un proces cognitiv spontan. Studiul lor este detaliat în caseta 4.1.

Aceasta constituie o altă manifestare a **teoriei identității sociale**, rezumată de Tajfel (1978, 1982) și Tajfel și Turner (1986). Grupurile de care aparținem sunt o parte a imaginii noastre de sine. Un individ este motivat să mențină sau să accentueze aprecierea de sine, iar diferențierea (despre care am vorbit mai înainte) făcută în favoarea propriului grup ajută la această menținere sau accentuare. După cum postula Knippenberg și Ellemers (1990), dacă statutul grupului X este mai înalt decât cel al grupului Y, atunci ca membru al grupului X un individ va fi asociat cu acel statut mai înalt.

CASETA 4.1
Activarea identității de grup. Un experiment realizat de Perdue et al. (1990)

Experimentatorii au prezentat câteva adjective pe un monitor și au cerut participanților să spună dacă ele pot fi utilizate la descrierea unei persoane (orice persoană). Au fost prezentate trei categorii de adjective:

1. adjective pozitive care puteau fi aplicate oamenilor (de exemplu, bun, amabil, demn de încredere);
2. adjective negative care puteau fi aplicate oamenilor (de exemplu, rău, crud, nedemn de încredere);
3. adjective de control care nu pot fi aplicate de obicei oamenilor (de cărămidă sau de tracțiune).

Înainte să se prezinte fiecare adjectiv, pe ecran apărea o „imagine" de început. Acele imagini erau derulate atât de rapid, încât participantul nu avea timp să proceseze în mod conștient semnificația ei. Chiar dacă nu avea loc nici o procesare cognitivă conștientă, „imaginea" a avut efectul unei creșteri spontane a accesibilității cognitive a conceptelor înrudite, pentru o perioadă scurtă de timp. Acest efect a fost verificat de Fowler et al. (1981). Trei astfel de „imagini" au fost utilizate în acest caz: noi, ei și XXX. Perdue și colaboratorii săi au observat că participanților le-a luat foarte puțin timp pentru a decide că trăsăturile erau aplicabile, și mai mult timp pentru a decide că trăsăturile negative au fost aplicate mai puțin la „imaginea" cu „noi" decât la „imaginea" cu „ei" sau cea cu „XXX". Chiar și aceste referințe foarte generale la identitatea socială, cum ar fi „noi", au fost suficiente pentru a declanșa asociații pozitive la nivel mnezic, astfel încât să ne fie mai ușor să decidem că adjectivele pozitive au fost aplicate. Identitatea socială ne influențează pozitiv, ceea ce ne face capabili să facem diferențieri în favoarea propriului grup.

Etnocentrismul

Sumner (1906) a descris modul în care sunt evaluate out-grupurile din punctul de vedere al unui in-group. Propriul nostru grup este centrul oricărui lucru și toți ceilalți sunt evaluați prin referință la el:

„Fiecare grup își menține mândria și vanitatea, se laudă că este superior, își exaltă propriile divinități și privește cu dispreț pe cei care nu sunt membri ai grupului. Fiecare grup consideră că propriile cutume sunt singurele juste și dacă se observă că și alte grupuri au cutume proprii, grupul își exprimă indignarea". (Sumner, 1906, pag. 13).

Aceasta poartă denumirea de **etnocentrism**. Sherif (1962, 1966) a considerat că originile etnocentrismului provin din natura relațiilor intergrupale. Când grupurile concurează pentru resurse insuficiente, există un conflict și astfel apare etnocentrismul. Au fost realizate trei experimente de teren ce au utilizat ca participanți tineri băieți din tabere de vară.

Taberele de vară reprezintă un fenomen foarte obișnuit în Statele Unite, iar Sherif și colaboratorii săi s-au folosit de această situație pentru a-și elabora experimentele. Au existat trei experimente separate privind conflictul de grup, fiecare necesitând o perioadă de aproximativ trei săptămâni. Cel de-al treilea experiment, efectuat în 1954, a devenit cunoscut sub numele de „Peștera tâlharului" (denumire dată după locul din Oklahoma unde s-a desfășurat studiul). Acesta este detaliat în caseta 4.2.

CASETA 4.2
Experimentul „Peșterea tâlharului" (după Sherif et al.)

Au fost aleși cu atenție 22 de băieți, astfel încât să se evite probabilitatea unei prejudicieri. Selecția s-a făcut pe trei considerente:

1. Ei nu se cunoșteau între ei. Aceștia proveneau din școli și cartiere diferite.
2. Băieții erau sănătoși și bine adaptați, fără nici o tendință nevrotică, membri de familii stabile și fără părinți despărțiți. Ei nu au avut antecedente privind tulburări de comportament. Membrii grupurilor minoritare n-au fost incluși.
3. Ei proveneau din familii de albi, stabile, de religie protestantă și din clasa socio-economică mijlocie. S-au încadrat în gama normală de diferențe

interindividuale, dar au fost grupați astfel încât să fie pe cât posibil egali în ceea ce privește constituția fizică și deprinderile.

Stadiul 1 – alegerile personale spontane

Toți băieții au fost cazați la început într-o casă mare cu paturi de metal. Activitățile erau dintre cele mai diverse, oferindu-li-se numeroase posibilități pentru a fi formate noi prietenii. Ei au fost rugați să spună cine erau cei mai buni prieteni ai lor. Apoi a urmat repartizarea lor în două colibe; aproape 2/3 dintre cei mai buni prieteni au fost separați și repartizați în diferite camere. Acest stadiu a fost omis din experimentul „Peștera tâlharului" din 1954, pentru faptul că celelalte două experimente anterioare au furnizat suficiente informații despre prieteniile formate pe baza unei pure preferințe.

Stadiul 2 – formarea grupului

Activitățile din acest stadiu s-au desfășurat lângă colibe. Ele au inclus activități independente de campare, de pregătire a hranei, de îmbunătățire a locurilor pentru înot, de transportare a pirogilor pe teren accidentat către apă ș.a. Diferiți indivizi și-au asumat diferite responsabilități și și-au etalat iscusința în diferite probleme. În experimentul din 1954, grupurile au fost numite „Șerpii cu clopoței" și „Vulturii". Ele au devenit grupuri coezive cu membri evaluați ca având ranguri înalte și scăzute. Fiecare grup și-a dezvoltat propriul jargon, glume specifice și modalități speciale de îndeplinire a activităților. Acest stadiu a durat o săptămână.

Stadiul 3 – conflictul intergrupal

În studiul din 1954, grupurile nici măcar n-au știut de existența celorlalte până aproape înainte de începerea acestui stadiu. La scurtă vreme după ce și-au dat seama de existența altor grupuri, a fost aranjat un turneu de jocuri, în aparență la dorința băieților. A existat o rivalitate prietenoasă la început, care ulterior s-a transformat în animozitate. Membrii fiecărui grup au început să îi numească pe membrii celuilalt grup „șerpi", „escroci" și „împuțiți". „Vulturii" au ars o pancardă lăsată de „Șerpi". A doua zi „Șerpii" au capturat steagul „Vulturilor" și aceasta a dus la încăierare. Fiecare grup avea sentimente negative față de toți membrii celuilalt grup. În cadrul fiecărui grup a crescut

solidaritatea, conlucrarea și moralul, dar aceasta nu s-a extins și la membrii celuilalt grup.

Stadiul 4 – cooperarea intergrupală

Într-un experiment anterior (Sherif, 1951), introducerea unui dușman comun a fost identificată ca fiind un mijloc de reducere a conflictului. Scopurile comune păreau să ofere resurse pentru promovarea cooperării. O primă împrejurare pentru a se realiza acest lucru a fost întreruperea furnizării apei potabile. Mai întâi, fiecare grup a verificat separat țeava de alimentare pentru a găsi cauza problemei, apoi s-au asociat și împreună au localizat sursa dificultății. În a doua situație, s-a propus vizionarea unui film, fiecare dintre grupuri având o listă cu preferințe. Li s-a spus că tabăra nu-și poate permite filmele propuse, dar grupurile s-au asociat și au muncit pentru a face rost de bani și, în final, au vizionat filmul împreună. Cea de-a treia împrejurare a fost atunci când grupurile au ieșit la o plimbare pe malul unui lac, departe de locul de campare. Camionul care trebuia să transporte hrana nu putea porni (și această situație a fost aranjată dinainte). Băieții au făcut rost de o frânghie și toți au tras camionul pentru a-l porni.

În fine, când a sosit momentul de plecare acasă, băieților din cele două grupuri li s-a oferit posibilitatea să călătorească fie cu același autobuz fie separat, ei optând pentru prima variantă. În drum spre casă autobuzul a oprit pentru o scurtă pauză de înviorare, iar unul dintre grupuri avea cinci dolari pe care i-a câștigat ca premiu. Băieții au dorit să îi cheltuiască, invitând și pe foștii rivali la un pahar de lapte.

Problemele etice ale experimentului lui Sherif

Experimentele lui Sherif au dat naștere unui număr de probleme etice pe care deja le-am analizat în capitolul 1, subcapitolul 3. Să menționăm câteva particularități:

- Probleme de natură etică apar din faptul că au fost induse copiilor, în mod deliberat, atitudini contestabile.
- A existat cu certitudine o problemă de consimțământ informat. Când este vorba despre copii, părinții trebuie să fie complet informați despre scopurile reale ale studiului înainte ca experimentul să aibă loc. Pare neverosimil ca părinții din clasa mijlocie să-și fi dat consimțământul pentru a fi prejudiciați în mod deliberat copiii lor.
- Copiii nu aveau nici cea mai vagă idee despre ce era vorba. Ei au fost manipulați.
- Nu există nici o dovadă că vreunul dintre acești copii ar fi putut să se retragă în orice moment al experimentului.
- Nu există nici o îndoială că diferitele stadii ale experimentului au produs durere și stres.

Experimentul a fost justificat de către experimentatori prin aceea că s-au obținut numeroase informații privind modul cum apar tensiunile intergrupale și că totul s-a terminat cu bine. Se pare că nu a fost provocată nici o afecțiune permanentă. Totuși, în mod clar au existat riscuri care sunt dificil de justificat.

Eroarea fundamentală de atribuire

Pettigrew (1979) face referire la eroarea fundamentală de atribuire. Membrii in-group își atribuie propriul comportament dezirabil unor factori interni stabili, în timp ce comportamentul dezirabil al out-grupului este atribuit factorilor din cadrul situației imediate. Când comportamentul indezirabil este în litigiu, apare comportamentul opus; comportamentul indezirabil al grupului este atribuit situației, în timp ce comportamentul indezirabil al altui grup este considerat rezultatul dispoziției.

Reprezentările sociale

Un grup va formula și va transmite membrilor săi explicații despre ideile care sunt complexe și neobișnuite în termeni mult mai familiari și mai simpli. Explicația științifică a unui fenomen intră în atenția publică, iar printr-un proces de simplificare, deformare și ritualizare devine o „explicație de bun-simț", care apoi este acceptată ca ortodoxă. Acest proces este ilustrat în figura 4.1.

Teoria originală a **reprezentărilor sociale** a fost formulată de Moscovici (Farr și Moscovici, 1984; Moscovici, 1988). Să luăm un exemplu privind modul de operare al reprezentărilor sociale. Moscovici a analizat modul în care ideile tehnice și științifice despre psihanaliză devin simplificate și familiare, de la complexe și nefamiliare. Adeseori se face referire la oameni ca fiind „complecși", „reprimați" sau „nevrotici", într-un mod foarte asemănător cu cel în care ați descrie starea cuiva: „Are gripă" sau „Și-a rupt piciorul". Setul original de idei propus de Freud și alții ca teorie a devenit simplificat, deformat și familiar.

Similar, reprezentările sociale pot distorsiona și simplifica evenimentele sau fenomenele percepute. Ia naștere un tip de „gândire de grup" despre ceva care se întâmplă. Aceasta este discutată în capitolul 6. De exemplu, Reicher (1984) a efectuat o analiză a cauzelor revoltelor care au avut loc în districtul St. Paul din Bristol, în primăvara anului 1980. St. Paul este principala zonă rezidențială a comunității de negri din Bristol, o zonă a orașului relativ izolată, dar una cu o anumită coeziune din punct de vedere comunitar. Concluzia la care a ajuns Reicher, legată de revoltele care au avut loc, a fost: comunitatea se vede pe sine ca un in-group coeziv amenințat de forțe exterioare (raidul polițiștilor în centrul social al comunității, cafeneaua Black & White). Poliția și mașinile lor au fost singurele ținte reale. Opinia comună privind revoltele era aceea că sunt „revolte rasiale" sau că ele reprezintă răspunsul unui grup deposedat de drepturi prin acțiunile guvernului. Litton și Potter (1985) au pus în contrast concepția populară

privind cauza revoltei – reprezentarea socială a ei – cu analiza lui Reicher.

Într-o modalitate similară putem pune în contrast „reprezentarea socială" a electricității ca sursă de căldură sau lumină emanată dintr-o priză cu descrierea tehnică/științifică a electricității, în termenii electronilor aflați în mișcare într-un material conductor.

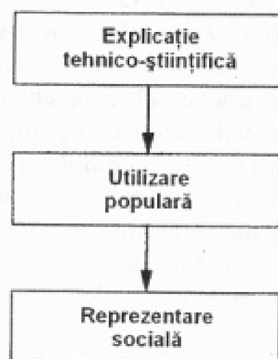


Fig. 4.1. Teoria reprezentării sociale (după Moscovici, 1984, 1988).

Deprivarea relativă

Berkowitz (1962, 1972) arată că mai degrabă frustrarea subiectivă decât cea obiectivă este sursa ostilității și agresivității. Deprivarea nu este niciodată absolută, ci relativă. Deprivarea și frustrarea devin aparente doar atunci când există un standard după care să fie măsurate. Oamenii primitivi care trăiesc în ceea ce pentru noi ar fi deprivare extremă nu se simt deprivați până când ei nu au un standard extern cu

ajutorul căruia să-și măsoare situația. **Deprivarea relativă** apare atunci când experiențele unei persoane sunt comparate cu așteptările ei. Davies (1969) a formulat ipoteza curbei-J a deprivării relative, în care realizările trecute și prezente determină așteptările viitoare. Când realizările nu satisfac așteptările, există un acut sentiment de deprivare relativă. Figura 4.2 ilustrează această curbă.

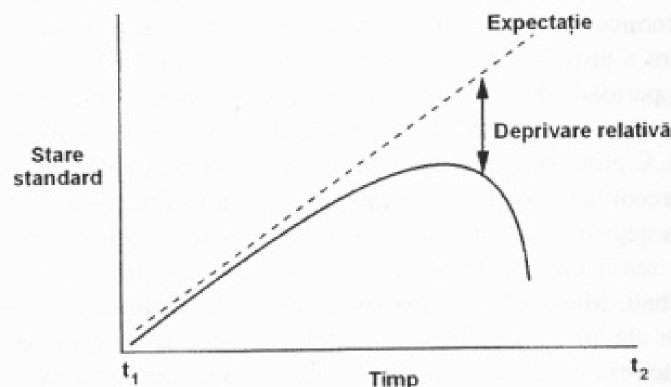


Fig. 4.2. Curba J a deprivării relative (adaptat după Davies, 1969).

Ceea ce pare să se întâmple este faptul că atunci când există o perioadă lungă de prosperitate sporesc și așteptările. Atunci, unde există o picătură discretă de noroc, așteptările oamenilor continuă să crească, în timp ce norocul lor nu. Aceasta conduce la împrejurări în care violența colectivă are o probabilitate mai mare de apariție. Davies citează câteva exemple:

- Revoluția franceză.
- Revoluția rusă.
- Războiul civil american.

- Apariția nazismului în Germania.
- Creșterea puterii negrilor în Statele Unite în 1960.

Cu toate acestea, teoria nu corespunde în totalitate faptelor. E dificil să afirmi că țăranii francezi sau ruși și-au mărit așteptările. Ei erau pur și simplu călcați în picioare până în punctul în care nu mai aveau nimic de pierdut. Ar fi mai potrivit, probabil, cazul războiului civil american, unde proprietarii plantațiilor de bumbac din Sud au simțit că modul lor de viață este amenințat de către mișcarea contra sclaviei cu rădăcini mai puternice în Nord, și au văzut în secesiune o modalitate de menținere a prosperității lor. După apariția nazismului în Germania, a urmat o perioadă de șomaj și hiperinflație extreme, rezultate din plata daunelor de război impuse de Aliați după cel de-al doilea război mondial. E greu de spus dacă a existat o mărire a așteptărilor, dacă nu ne întoarcem la perioada de dinainte de război. În fine, mișcarea pentru „Puterea negrilor" a fost rezultatul discriminării și prejudicierii; aici a fost un semn clar de creștere a așteptărilor negrilor care au fost discriminați. Mai mult, testarea sistematică a predicțiilor lui Davies ca și a celor ale lui Taylor (1982) nu a relevat faptul că așteptările au fost construite prin experiența imediată trecută sau că insatisfacția a avut la bază o nepotrivire între situațiile actuale ale oamenilor și ceea ce ei au anticipat.

După Berkowitz (1972), comportamentul agresiv rezultă dintr-o gamă de evenimente aversive* dintre care unul este frustrarea și care poate include lucruri cum ar fi, de exemplu, o vară lungă și fierbinte. De asemenea, eveniment aversiv poate fi și deprivarea relativă percepută, cum ar fi traiul în locuințe necorespunzătoare și supraaglomerarea, vremea călduroasă fără avantajul unor instalații de aer condiționat sau a vegetației pe străzile fierbinți ale orașului, dar și stimulii agresivi cum ar fi violența poliției înarmate care duce la acte individuale de violență și de acolo la revolta colectivă. Runciman (1966) a identificat două forme de deprivare relativă:

- *Deprivarea relativă egoistă*: în cazul în care individul se simte relativ deprivat față de alți indivizi aflați în aceeași situație.
- *Deprivarea relativă fraternă*: în cazul în care indivizii fac comparații cu membrii altor grupuri sau cu indivizi care nu sunt în aceeași situație.

Walker și Mann (1987) au realizat un studiu cu șomeri. Acolo unde s-a observat o deprivare relativă fraternă, exista o mai mare probabilitate pentru proteste, demonstrații și distrugere a proprietății. Putem da exemplul revoltelor de la sfârșitul anilor '80 privind taxele de vot, în care indivizii considerau că suportă o parte nejustă din povara costurilor autorității locale prin comparație cu oameni mai bogați decât ei. În cazul în care a existat o deprivare relativă egoistă, au fost raportate simptome de stres cum ar fi cefalee și somnolență, mai degrabă decât combativitate. În Canada franceză, de exemplu, s-a observat o nemulțumire extremă la nivel individual privind salariile canadienilor francezi prin comparație cu cele ale canadienilor vorbitori de limba engleză. Combativitatea a rezultat din deprivarea fraternă (Guimond și Dubé-Sinard, 1983). Comparațiile intergrupale care au dus la conflict și combativitate par a fi cele mai frecvente între grupurile diferite.

* eveniment aversiv = eveniment care evocă disconfort fizic sau psihic (n. trad.).

Teoria conflictului realist

Din aceste experimente a luat naștere teoria conflictului realist (Sherif, 1966), prezentată în figura 4.3.

Sherif demonstrează că atunci când:

- Indivizii au aceleași scopuri care necesită interdependență pentru a fi obținute, ei vor tinde să coopereze și să formeze un grup.

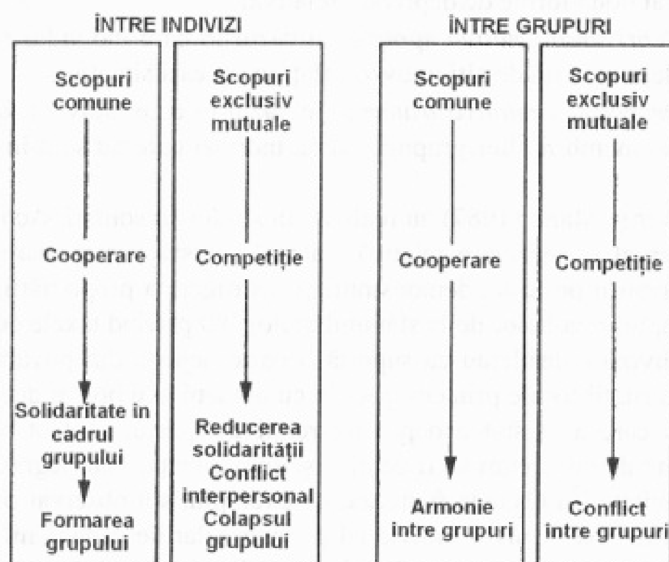


Fig. 4.3. Teoria conflictului realist (după Sherif, 1966).

❑ Scopurile indivizilor sunt exclusiv mutuale (de exemplu, într-o competiție sportivă), competiția interindividuală împiedică formarea grupului și poate duce la colapsul grupului.

❑ Grupurile au scopuri exclusiv mutuale (atunci când, de exemplu, o echipă de fotbal concurează cu alta), conflictul realist intergrupal poate avea ca rezultat etnocentrism, prejudiciere și discriminare.

❑ Obținerea scopurilor comune necesită interdependență, conflictul va fi redus și va exista o armonie crescută.

Experimentele naturale raportate de Fisher (1990) au sprijinit teoria conflictului realist, ca și experimentele realizate de Blake și Mouton (1961). O serie de 30 de studii au fost efectuate în Statele Unite, implicând mai mult de 1000 de oameni de afaceri în programele de pregătire în management. De asemenea, există o susținere trans-culturală pentru concluziile lui Sherif din partea lui Diab (1970) din Liban și din partea lui Andreeva (1984), din Rusia. Totuși, Tyerman și Spencer (1983) din Marea Britanie au încercat reproducerea experimentului, implicând ca participanți patrulele Boy Scout. Competiția dintre patrule nu a produs atâta ostilitate cât a prezis modelul lui Sherif și s-a dovedit a fi ușor de întreținut cooperarea intergrupală, chiar și acolo unde nu era nici un scop supraordonat. Explicația dată de Tyerman și Spencer are la bază etosul mișcării Boy Scout, care își asigură propriile scopuri supraordonate.

Esența teoriei conflictului realist este relația dintre natura cooperantă sau competitivă a comportamentului uman și scopurile indivizilor. Aceasta a fost studiată într-o manieră foarte abstractă, utilizând jocuri proiectate pentru doi sau mai mulți oameni. Problema pe care o vom descrie, care are validitate ecologică – altfel spus, ea reflectă ceea ce se întâmplă în „viața reală" – este „Dilema prizonierului".

Dilema prizonierului (DP)

Aceasta se bazează pe o situație hazlie din „viața reală" în care doi prizonieri sunt interogați de către detectivi. Ei sunt în mod clar vinovați, dar detectivii nu au suficiente dovezi pentru toate actele ilegale comise. Mărturia unuia dintre ei va influența balanța, astfel că ei sunt interogați separat și convinși să spună adevărul în schimbul unei sentințe mai ușoare. Dacă unul dintre ei își recunoaște vinovăția, atunci acesta va obține imunitate; celălalt va fi condamnat pentru acte ilegale mult mai grave. Dacă nici unul dintre ei nu își recunoaște vinovăția, ambii vor primi sentințe ușoare. Dilema cu care aceștia se confruntă poate fi ilustrată sub forma unei matrice (fig. 4.4)

Prizonier	Îşi recunoaşte vinovăţia	Nu îşi recunoaşte vinovăţia
Îşi recunoaşte vinovăţia	5 ani / 5 ani	10 ani / 0 ani
Nu îşi recunoaşte vinovăţia	0 ani / 10 ani	1 an / 1 an

Fig. 4.4. Matricea sentinţelor (după Luce şi Raiffa, 1957).

Când jocul are loc într-o situaţie de laborator, participanţii au două posibilităţi:

1. Să mărturisească (M);

sau

2. Să se informeze unul pe celălalt (să se apere – A)

Cercetătorii din sute de experimente ce au utilizat DP s-au concentrat asupra:

- Strategiilor adoptate.
- Recompenselor pentru ofertă.
- Posibilităţilor de comunicare.
- Încurajării cooperării.

Cercetătorii au încercat să identifice acei factori care ar putea face jucătorii mai cooperanţi şi mai puţin competitivi.

Strategiile adoptate

Se întâmplă frecvent în laborator ca unul dintre jucători să fie asistentul cercetătorului, care face un joc predeterminat. Acesta poate fi:

- 100% competiţie (A). Aceasta are ca efect forţarea participantului să se apere.
- 100% cooperare (M). Aceasta produce mai multă cooperare din partea participantului.
- „răspunde cu aceeaşi monedă" (adică, orice ar face participantul, la fel face şi asistentul cercetătorului). Participantul este recompensat pentru cooperare şi pedepsit când se apără. Gradul de cooperare creşte consecvent.

Recompense pentru ofertă

Când jocul are loc în laborator, sentinţele actuale sunt adeseori sub forma punctelor. Acestea au semnificaţie doar în joc; punctele reprezintă suma minimă de bani (de exemplu, 1 punct = 1 penny). Chiar şi numai cu aceste recompense neglijabile, orice dorinţă pentru cooperare poate fi întărită. McClintock şi McNeel (1966) au observat că există mai multă cooperare acolo unde se dau recompense reale (adică, bani adevăraţi).

Posibilităţi de comunicare

Absenţa unei posibilităţi de comunicare poate reduce cooperarea dintre jucători. Aceasta nu are nici o altă raţiune decât menţinerea stimulării prizonierilor pentru a fi interogaţi separat. Este rezonabil să presupunem că o perioadă mai mare de comunicare va conduce la o mai mare cooperare. Scodel et al. (1959) au permis participanţilor o

perioadă de discuție la jumătatea jocului și au observat o cooperare mai bună. Voissem și Sistrunk (1971) au permis participanților să-și exprime intențiile și/sau așteptările înaintea fiecărei încercări din cele 100 ale jocului DP și au descoperit o creștere progresivă a cooperării prin comparație cu alți participanți cărora nu li s-a permis deloc să comunice. Când a avut loc o comunicare parțială, s-au constatat niveluri intermediare de comunicare.

Încurajarea cooperării

Deutsch (1958) a stabilit pentru participanți situații de cooperare, individualiste și competitive:

- *Situația de cooperare*: participanții au fost încurajați să fie preocupați de calitatea jocului celuilalt participant la joc.
- *Situația individualistă*: participanților li s-a spus că trebuie să fie preocupați numai de propriile rezultate.
- *Situația competitivă*: participanților li s-a spus să acumuleze cât mai mulți bani și să se descurce mai bine decât oricare alt jucător.

În fiecare situație participanții au fost făcuți să creadă că și ceilalți jucători au aceleași scopuri. Totodată, uneori li s-a permis să schimbe informații înainte de joc, alteori nu. În fiecare situație s-a constatat o creștere a cooperării atunci când s-a permis o comunicare prin schimb de informații, înainte de începerea jocului. Situația individualistă a relevat o creștere de la 35,9% la 70,6%. Situația de cooperare a avut o creștere de la 89,1% la 96,9%. În situația competitivă creșterea a fost de la 12,5% la 29,2%.

Dilema bunurilor comune

Hardin (1968) a descris „tragedia bunurilor alimentare". Când sătenii au folosit în comun pășunile satului pentru a paște animalele, s-au asigurat că exista moderație în ceea ce privește numărul de animale care erau duse la păscut și că pășunea se refăcea de la sine. Dar presupunând că un sătean ar fi decis să dubleze numărul de animale duse la păscut pentru a-și mări profitul, acest lucru n-ar fi afectat pășunea. Dar când ceilalți săteni, ademeniți de recompensele primului sătean au decis să facă același lucru, bunul comun (pășunea) nu se mai poate reface și este distrus.

Aceasta este o paradigmă pentru majoritatea problemelor privind protecția mediului. Canadienii, îngrijorați de epuizarea stocurilor de pește, au implementat o restricție voluntară asupra capcanelor și chiar au retras unele vase de pescuit. Dar când traulerele spaniole au pătruns în apele lor, pescuind chiar și pești imaturi, această situație a dat naștere unui conflict. Totuși, sunt circumstanțe în care bunul comun este sprijinit prin cooperare voluntară. Brewer susține că acest lucru se întâmplă atunci când indivizii se identifică cu bunul comun, adică atunci când ei își derivă identitatea socială din acesta. De exemplu, când sătenii se identifică cu satul, interesul personal devine subordonat bunului comun. (Brewer și Kramer, 1986; Brewer și Schneider, 1990; Kramer și Brewer, 1984, 1986).

Întrebări de autoevaluare

1. Ce se înțelege prin conceptele de in-group și out-group? Ilustrați aceste concepte prin utilizarea de exemple.
2. Ce se înțelege prin identitate socială? Ce efect poate avea aceasta asupra cognițiilor indivizilor?
3. Moscovici a formulat o teorie a reprezentării sociale. Descrieți modul în care aceasta duce la un tip de „gândire de grup" ce poate îmbunătăți percepția pe care membrii unui grup o pot avea despre evenimente.
4. Explicați modul în care „Dilema prizonierului" poate ajuta la explicarea comportamentului competitiv sau a celui de cooperare. Care sunt limitările acestui joc?

4.2. AGRESIVITATEA

Introducere

Încă de la început trebuie să clarificăm ce se înțelege prin comportament agresiv. Pentru scopurile acestei cărți el poate fi definit astfel: comportament intenționat de a face rău unui alt organism viu. Intenția este un aspect important. Când o persoană este doborâtă de o mașină pentru că nu a trecut strada pe la semafor nu se poate vorbi de agresivitate; dar dacă mașina urcă pe trotuar pentru a lovi o persoană, atunci aceasta este agresivitate. Ideea unui organism viu este de asemenea crucială. Dacă ne pierdem calmul și lovim o pisică, aceasta se numește agresivitate; dar dacă în aceeași stare de spirit izbim ușa atât de tare încât se sparg geamurile, aceasta nu reprezintă un comportament agresiv. Nu am avut intenția de a răni un alt organism viu.

Explicațiile comportamentului agresiv se încadrează în trei categorii principale:

1. Explicații biologice.
2. Explicații biosociale.
3. Explicații din perspectiva psihologiei sociale.

Explicațiile biologice

Și acestea se împart în trei categorii de explicații:

1. Cele care sunt bazate pe teoria psihanalitică a lui Freud și a altor psihanaliști.
2. Cele care se bazează pe etologie (studiul animalelor în mediul lor natural).
3. Cele care își au rădăcinile în sociobiologie (studiul bazelor biologice ale comportamentului social).

Teoriile psihanalitice ale agresivității

Freud (1930) postula existența a două forțe instinctive contrare, *eros* (instinctul vieții) și *thanatos* (instinctul morții) – instinctul de autoconservare contra celui de autodistrugere. La oameni, agresivitatea este legată de cea de-a doua forță, autodistrugerea, iar acest instinct este direcționat spre exterior, împotriva celorlalți, pentru a le provoca rău. Aspectul important este acela că agresivitatea oamenilor reprezintă un imbold instinctiv și natural, care își găsește exprimarea fie prosocial prin activitate, fie antisocial prin a provoca rău altora. Un tânăr își poate descărca agresivitatea într-un meci dur de rugby. O dezbatere puternică poate permite exprimarea verbală a agresivității, dar în cadrul limitelor sociale acceptate. Alternativ, pot exista insulte verbale sau agresiuni fizice cu scopul de a răni pe ceilalți indivizi.

Teoriile etologice ale agresivității

Etologii studiază comportamentul normal al animalelor. Ei au sugerat existența unei acumulări de energie care își găsește exprimarea prin **modele fixe de acțiune** (Crook, 1973). Eliberarea acestei energii depinde de prezența unui **declanșator** (*trigger*), după cum l-a denumit Hess (1962). Comportamentul amenințător al unui alt animal (atunci când își arată dinții, de exemplu) poate acționa ca declanșator sau poate duce la invadarea teritoriului. Aceste mecanisme au funcția de conservare a speciilor precum și a individului, potrivit lui Lorenz (1966). Protecția și conservarea teritoriului oferă fiecărui animal resursele necesare supraviețuirii. Mai există de asemenea și un scop care privește selecția sexuală. La diferitele specii de animale agresivitatea permite selecția partenerului și astfel nașterea unor pui mai puternici. Cei care pierd lupta în aceste contexte semnalează calmarea, astfel că rănile sau moartea rareori apar în aceste conflicte. Problema oamenilor este că

gesturile de calmare nu sunt dezvoltate, prin urmare ei folosesc puterea de ucidere a armelor pentru a cauza moarte şi distrugere.

Sociobiologia

Wilson (1975) a definit sociobiologia ca fiind studiul bazelor biologice ale comportamenului social. El a extins teoriile darwiniene ale evoluţiei. Agresivitatea (sau orice comportament care contribuie la supravieţuire) trebuie să fie de natură **adaptativă**. Aceasta înseamnă că un individ al unei specii care manifestă acel comportament se va reproduce şi astfel îşi va transmite genele. Neodarwiniştii, aşa cum au fost numiţi, nu sunt atât de preocupaţi de speciile de animale cât de genele care determină pattern-urile comportamentale ale individului. Un asemenea comportament fundamentat genetic va continua, dacă el serveşte la creşterea **succesului de reproducere** al individului sau al rudelor apropiate care deţin genele pentru acel comportament (Cunningam, 1981, pag. 71).

Agresivitatea duce la achiziţionarea şi conservarea mai multor resurse sau ajută la apărarea şi protejarea rudelor, toate acestea fiind mai uşor de realizat decât dacă individul (sau rudele sale apropiate) ar fi capabil să-şi transmită genele şi prin aceasta să perpetueze comportamentul pe care ele îl determină. Nu vorbim despre conservarea speciilor, ci despre succesul indivizilor sau grupurilor din cadrul acelor specii. Trebuie amintit faptul că agresivitatea implică un potenţial cost, leziuni severe sau moartea, care pot împiedica realizarea scopurilor, astfel că rezultatele trebuie să egaleze costurile. Dezvoltarea agresivităţii trebuie să fie selectivă (Krebs şi Miller, 1985).

Toate explicaţiile biologice se centrează pe caracterul instinctiv şi înnăscut al agresivităţii. Aceasta constituie o parte fundamentală a tuturor animalelor, inclusiv a omului.

Explicaţii biosociale

Aceste explicaţii includ ipoteza **frustrare/agresivitate** şi, de asemenea, teoria **excitaţie/transfer** a lui Zillman.

Ipoteza frustrare/agresivitate

Dollard et al. (1939) susţin că agresivitatea este întotdeauna provocată de un anumit eveniment sau situaţie frustrantă. Pe de altă parte, frustrarea nu duce inevitabil la agresivitate. Această teorie a fost binevenită, pentru faptul că nu implica un soi de amalgam psihanalitic, răspândit la acea vreme. Frustrarea este definită ca fiind orice lucru care interferează cu realizarea unui scop. Când cineva se duce să cumpere un bec de la magazin, dar îl găseşte închis, această situaţie este frustrantă, chiar dacă există un supermarket la jumătate de kilometru depărtare. Frustrarea provine din dificultatea sarcinii în sine sau din interferenţa cu altcineva.

Deşi sunt dovezi că agresivitatea îşi are uneori originea în frustrare (Azrin et al., 1966; Rule şi Percival, 1971), relaţia nu este atât de puternică precum a sugerat Dollard. Buss (1961, 1967) sprijină existenţa unei relaţii doar când agresivitatea are valoare instrumentală (altfel spus, când agresivitatea ajută la depăşirea frustrării). Proporţia de frustrare este de asemenea importantă. Frustrarea uşoară nu pare să ducă la un comportament agresiv. Harris (1974) a efectuat câteva studii de teren, intervenind printre oamenii care stăteau la coadă la un magazin sau pentru bilete la teatru. Când a încercat să intre în faţa rândului, cel de-al doilea aşezat la rând adeseori a agresat-o verbal, în timp ce al doisprezecelea individ din rând a reacţionat mult mai puţin agresiv. Interferenţa în momentul când sunteţi aproape de realizarea scopului

este mai frustrantă decât situația în care scopul e departe de a fi realizat.

Berkowitz (1965) a arătat că frustrarea creează starea de pregătire pentru acțiunea agresivă. Frustrarea creează furie, care poate fi sau nu transformată în agresivitate. Există o interacțiune între stările cognitive și emoționale produse și indiciile ambientale. În exemplul de mai sus, suntem supărați că o altă persoană s-a așezat în fața noastră la rând și reacționăm la întreaga situație.

Teoria excitație/transfer

Zillman a formulat modelul excitație/transfer al agresivității (Zillman, 1979, 1988). Modelul încearcă să facă legătura între eficiență și elementele de mediu. Modelul lui Zillman indică existența a trei factori care determină dacă agresivitatea se exprimă sau nu prin acțiune:

1. Comportamentul agresiv învățat.
2. Activarea sau excitația dintr-o altă sursă.
3. Interpretarea stării de activare.

Excitația poate apărea dintr-o mare varietate de surse. Tocmai am participat la un joc stimulator de grup în care am câștigat după o luptă strânsă. Am putea chiar să ne fi certat cu cineva la serviciu și încă să fim într-o stare de excitație sau activare. Dacă cineva se pune în fața noastră la semafor, avem o probabilitate mai mare să reacționăm cu furie decât în cazul în care nu am fi fost activați nervos. Figura 4.5 ilustrează teoria excitație/transfer.

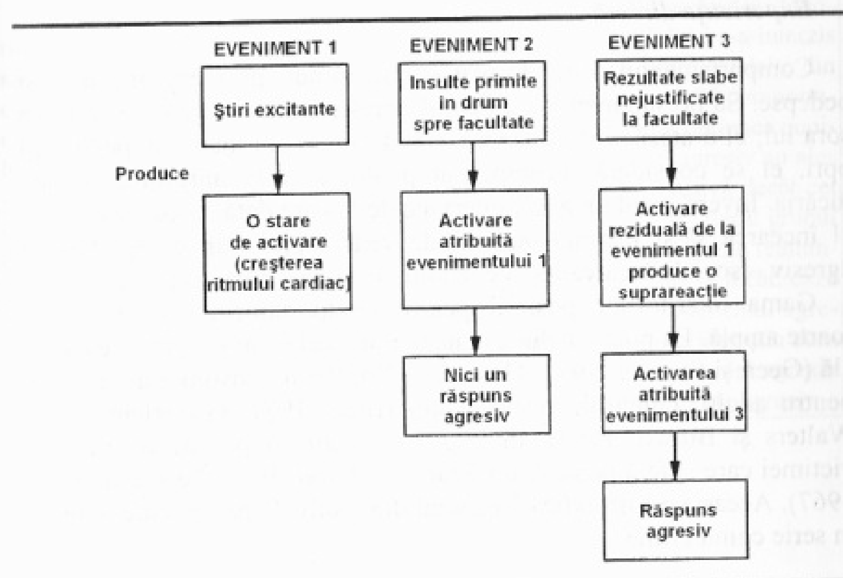


Fig. 4.5. Teoria excitației/transferului agresivității (după Zillman, 1979).

Explicații din perspectiva psihologiei sociale

Învățarea agresivității

După opinia lui Bandura (1973, 1977), comportamentul agresiv este în mare parte învățat. Atât comportamentul prosocial cât și cel antisocial pot fi învățate, deși există cu siguranță o componentă biologică. Experiențele prin care acesta este învățat pot fi directe sau indirecte. Socializarea privind comportamentul agresiv se poate realiza simplu prin procese de condiționare sau cu ajutorul învățării prin observație. Aceste idei au fost discutate mai detaliat în capitolul 1.

Experiența directă

Comportamentul este format și menținut prin recompense și pedepse. Să presupunem că un copil dorește o jucărie cu care se joacă sora lui; el o atacă și îi ia jucăria. Când nimeni nu intervine pentru a-l opri, el se consideră recompensat pentru această agresiune; el are jucăria. Invers, când un adult intervine de fiecare dată cu cuvinte aspre, el încearcă să-și impună punctul de vedere printr-un comportament agresiv – socializarea va reduce tendințele agresive naturale.

Gama întăritorilor posibili pentru comportamentul agresiv este foarte amplă. Ea poate include atât statutul social cât și aprobarea socială (Geen și Stonner, 1971; Gentry, 1970). Banii constituie un întăritor pentru adulți; dulciurile pentru copii (Buss, 1971; Gaebelein, 1973; Walters și Brown, 1963). În cazuri de extremă provocare, privirea victimei care suferă poate fi un întăritor (Baron, 1974; Feshbach et al., 1967). Aceasta a fost indicată ca unul din motivele pentru care ucigașii în serie comit crime.

Învățarea prin observație sau modelare

Bandura și colaboratorii săi au realizat o serie de experimente privind modalitățile în care comportamentul agresiv este învățat prin observație și modelare. Acestea sunt descrise în caseta 4.3.

CASETA 4.3
Experimente de învățare prin observare

Un copil de vârstă antepreșcolară a fost adus într-o cameră și pus să deseneze o carte de colorat. După o scurtă perioadă, a intrat în cameră încă o persoană căreia i s-a arătat într-un colț al camerei un ciocan de plastic, o păpușă gonflabilă Bobo și alte jucării. Cercetătorul a fixat două situații experimentale:

- Situația non-agresivă în care cea de-a doua persoană se joacă liniștită timp de 10 minute.
- Situația agresivă în care cea de-a doua persoană atacă păpușa Bobo, o lovește peste nas și face comentarii agresive.

După aceasta, copilul este dus în altă cameră unde se află jucăria lui favorită precum și Bobo și altele, agresive și non-agresive. Copilului i s-a interzis să se joace cu jucăria favorită, dar se putea juca cu oricare dintre celelalte din cameră. Bandura și colaboratorii săi erau interesați să vadă în ce fel comportamentul adultului (din prima etapă a experimentului) a influențat opțiunea copilului pentru una dintre jucării. Copiii care au observat modelul agresiv au ales jucării mai agresive și s-au jucat cu ele într-o manieră mai agresivă decât cei care au observat adultul jucându-se într-o manieră neagresivă sau decât grupul de control care n-a beneficiat de nici o situație experimentală. Trebuie reamintit faptul că jucăria Bobo este neînsuflețită, astfel că aceasta nu se încadrează în definiția agresivității, dar pare să fie o legătură între comportamentul agresiv manifestat în situația de joc și alte contexte. Majoritatea adulților știu cum se manifestă agresivitatea, însă există dovezi că prezența unui model agresiv duce la eliminarea inhibițiilor care împiedică oamenii să se comporte agresiv.

Factori care influențează agresivitatea

Factorii care influențează comportamentul agresiv sunt următorii:

- Factori personali, incluzând diferențe interindividuale.
- Factori de mediu, cum ar fi vremea sau calitatea slabă a aerului.
- Variabile situaționale, cum ar fi prezența armelor sau provocarea de un anumit tip.

Nu este ușor de separat acești factori și s-a descoperit că există o interacțiune între ei. Totuși, se impune să discutăm fiecare factor în parte, atât timp cât se consideră că ei au o anumită influență.

Diferențele interindividuale

Ideea unei „personalități agresive“ este una destul de atractivă. Dacă ar fi posibil să măsurăm agresivitatea personalității umane, am putea determina care este probabilitatea ca un delincvent violent să comită

din nou o infracțiune. Vârsta, genul, cultura și experiențele personale combinate determină ca unii oameni să se comporte mai violent decât alții.

Personalitatea de tip A

Sunt dovezi că există un pattern comportamental care a fost descris ca **personalitate de tip A** (Matthews, 1982). S-a descoperit, printre alte lucruri, că aceia care manifestă acest model comportamental ar fi mai predispuși la boala cardiacă. Ei sunt hiperactivi și foarte competitivi în interacțiunile lor cu alți oameni. Ei sunt de asemenea agresivi față de cei care sunt percepuți ca adversari într-o sarcină importantă (Carver și Glass, 1978). Dembroski și McDougall (1978) au observat că acești indivizi sunt mai fericiți când lucrează singuri decât cu alții, astfel încât să aibă controlul situației și nu suportă incompetența altora. În cadrul unei organizații, Baron (1989) a descoperit că personalitățile de tip A sunt frecvent aflate în conflict cu subordonații, dar nu cu superiorii lor. În această situație, ei par a avea ceva în comun cu personalitatea autoritară descrisă de Adorno et al. (1950). Strube et al. (1984) au arătat că personalitățile de tip A sunt mai predispuse la abuzuri asupra copiilor decât alte tipuri de personalități. De asemenea, există indicii că tendințele agresive ale personalității de tip A sunt ereditare (Rushton et al., 1986). Studiile pe gemeni au fost utilizate în scopul susținerii acestor concluzii. Gemenii identici (monozigoți) au aceeași configurație genetică, în timp ce gemenii fraternali (dizigoți) nu sunt mai asemănători genetic decât frații obișnuiți. Putem să facem comparație între perechi de gemeni monozigoți și gemeni dizigoți. Dacă gemenii monozigoți sunt foarte asemănători în ceea ce privește gradul de agresivitate (în cazul de față), este pertinent să conchidem că ereditatea joacă un anumit rol. Există numeroase discuții referitoare la studiile pe gemeni în lucrarea *Diferențe interindividuale* (Birch și Hayward, 1994).

Genul și socializarea

Maccoby și Jacklin (1974), într-o revizuire extensivă a literaturii de specialitate privind diferențele de gen, au opinat că femeile sunt mai puțin agresive decât bărbații. Într-o cercetare ulterioară, Eagly și Steffen (1986) pun sub semnul întrebării această concluzie. În timp ce bărbații par să fie mai agresivi, diferențele sunt mici și nu întotdeauna consistente. Când problema se referă exclusiv la agresivitatea fizică, este absolut adevărat că bărbații sunt mai agresivi, dar când intră în calcul agresivitatea psihologică sau verbală, diferențele de gen nu sunt deloc precise. Totuși, există diferențe substanțiale în modul în care bărbații și femeile percep comportamentul agresiv. Femeile sunt anxioase și se simt mai vinovate când trebuie să se comporte agresiv, mai îngrijorate de rănile pe care le-ar putea provoca victimei și mai neliniștite din cauza unui potențial pericol asupra lor.

Dodge și Crick (1990) au revizuit literatura despre agresivitate la copii și au ajuns la concluzia că diferențele interindividuale în agresivitate pot reflecta diferențe în ceea ce privește abilitatea de a procesa informația despre situații sociale. Cercetătorii au semnalat trei direcții specifice ale diferenței:

1. Diferențe în abilitatea de interpretare a indiciilor sociale și a semnificației comportamentului altor oameni.
2. Diferențe în abilitatea de a genera posibile răspunsuri alternative la situații sociale.
3. Diferențe în abilitatea de a decide alegerea răspunsului.

Copiii și adolescenții agresivi par să aibă ceea ce pentru Dodge și Crick poartă denumirea de **eroare de atribuire ostilă**. Altfel spus, ei sunt mult mai predispuși decât copiii non-agresivi să atribuie o intenție ostilă acțiunilor celorlalți.

Factorii de mediu

Factorii de mediu care vor fi discutați sunt: zgomotul, calitatea aerului și căldura.

Zgomotul

Donnerstein și Wilson (1976) au adus dovezi în favoarea unei mai mari tendințe spre agresivitate în condiții de zgomot puternic. Trebuie să spunem că experimentul lor s-a efectuat în laborator și a implicat participanți instruiți să administreze șocuri puternice unui partener în condiții de zgomot. Sunetul în sine nu provoacă violență dar, în momentul unei instigări la violență, intensitatea sunetului a fost redusă. Totuși, acest tip de experiment nu este valid din punct de vedere ecologic. Cât de des în „viața reală" administrați șocuri unor alți oameni?

Calitatea aerului

Într-un studiu de arhivă, Rotton și Frey (1985) au comparat rapoarte privind tulburările în familie cu rapoarte privind proporția de ozon din atmosferă și au relevat o corelație între condițiile atmosferice și crima violentă. Zilele cu temperaturi înalte și în care nu bătea vântul (când calitatea aerului era cea mai slabă) au precedat episoade violente.

Căldura

Când au fost semnalate tulburări sociale, rapoartele media au evidențiat efectul „verii lungi și fierbinți". US Riot Commission (1968) a declarat că vremea fierbinte este cauză a revoltelor. De fapt, relația dintre temperaturile înalte și comportamentul agresiv nu este atât de simplă pe cât pare. Cercetările au arătat că deși căldura crește tendința spre agresivitate, ea nu este o relație liniară (Baron, 1977). Se pare că

tendințele agresive sunt mediate de gradul de disconfort pe care îl simt oamenii și că relația dintre disconfort și agresivitate este curbilinie. Cele mai înalte niveluri de agresivitate se observă atunci când disconfortul se situează la un nivel intermediar, cu tendințe reduse de agresivitate când disconfortul este minim sau maxim. Figura 4.6 prezintă concluziile lui Baron.

O altă cercetare a coroborat rezultatele obținute de Baron. Palmarek și Rule (1979) au utilizat într-un experiment de laborator două condiții de temperatură ambientală: una cu temperatură ridicată (35,6°C) și a doua cu o temperatură confortabilă (22,8°C). În timpul sarcinilor pe care participanții trebuiau să le efectueze, cercetătorii le-au adresat diferite insulte. S-a observat o agresivitate accentuată pe fondul unei activări (excitații) moderate, determinată fie de căldura excesivă fie de insulte. Dar când nu a fost prezentă o asemenea activare (excitație) sau când a existat o activare extremă ca rezultat al insultelor sau căldurii, nivelul agresivității a fost scăzut. Totuși, Anderson și Anderson (1984) au arătat că aceste descoperiri sunt rezultatul procedurilor experimentale. Participanții ar fi putut ghici la ce se referă experimentul și în mod conștient au încercat să nu fie agresivi. Studiile de laborator cum sunt cele ale lui Baron și ale lui Palmarek și Rule sunt artificiale și prin urmare mai puțin valide ecologic decât ar putea fi studiile de teren. Cu toate acestea, Baron și Ransberger (1978) au demonstrat relația curbilinie prin intermediul unui studiu de arhivă. Situațiile despre violența comună din Statele Unite au fost comparate cu temperaturile înregistrate în zilele când s-au comis acte violente. Cu cât vremea era mai caldă, cu atât au devenit mai evidente revoltele, dar până la un punct.

Pe această temă, totuși, Anderson a revizuit recent o gamă amplă de studii de teren și laborator, ajungând la următoarele concluzii:

> Efectele temperaturii sunt directe: ele operează la nivel individual.
> Efectele temperaturii sunt importante: ele influențează majoritatea comportamentelor antisociale imaginabile.
>
> (Anderson, 1989, pag. 94).

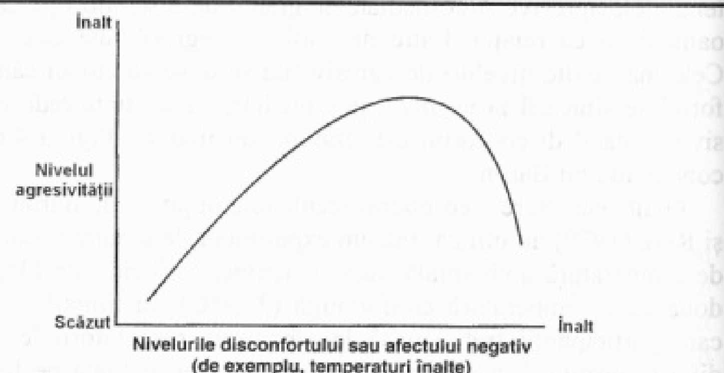


Fig. 4.6. Disconfort şi agresivitate (după Baron, 1977).

Influenţa situaţiei

Excitaţia

Modelul transferului excitaţiei al lui Zillman, care a fost discutat mai devreme, ilustrează importanţa unei stări activate în raport cu agresivitatea. Aceasta poate proveni dintr-un atac direct fizic sau verbal, dintr-o stare emoţională provocată de o altă sursă sau din consumarea energiei şi stimulare (de exemplu, după vizionarea unui concurs excitant de dans scoţian de două ore).

Provocarea şi agresivitatea

Mult mai evident decât în modelul lui Zillman este faptul că agresivitatea poate rezulta dintr-un anumit tip de provocare. Cineva ne atacă în mod direct verbal sau fizic şi replicăm. Există o legătură mult

mai strânsă între agresivitate şi provocare decât între frustrare şi agresivitate. Geen (1968) a demonstrat acest lucru printr-un experiment. Participanţii au fost frustraţi în încercarea de a completa un joc de puzzle sau li s-a permis să completeze sarcina fără a fi stingheriţi. În această a doua situaţie, după terminarea jocului, un asistent al cercetătorului a adus insulte la adresa inteligenţei şi motivaţiei participantului. Comportamentul agresiv rezultat a fost mai puternic decât în situaţia de frustrare.

Perceperea intenţiei de atac are un anumit efect asupra acţiunii de ripostare. Dacă credem că cineva a încercat în mod intenţionat să ne afecteze, atunci suntem mult mai dispuşi să ripostăm. În plus, Lysak et al. (1989) au arătat că evitarea afectării este de asemenea importantă. Când percepem că o altă persoană poate prevedea consecinţele acţiunilor sale, atunci aruncăm vina asupra ei şi ripostăm, chiar dacă nu are nici o intenţie de a ne face rău. De fapt, afectarea reală nu pare a fi la fel de importantă ca intenţia sau anticiparea. Dacă avem mai multe informaţii despre circumstanţe care pot fi rezolvate cu calm, aceasta poate reduce posibilitatea unei riposte.

Instigarea din partea unei a treia persoane

Se întâmplă adeseori ca martorii la un eveniment să devină implicaţi în confruntările dintre oameni. Borden (1975) susţine că şi martorii pot influenţa evenimentele. Prezenţa unui observator de sex masculin poate fi cauza unui comportament agresiv mai accentuat decât dacă observatorul ar fi de sex feminin. Normele societăţii sugerează implicit că femeile nu aprobă violenţa în măsura în care o fac bărbaţii. Experimentele lui Milgram, care vor fi discutate detaliat în capitolul 6, au evidenţiat că presiunea externă a convins indivizii să administreze în aparenţă şocuri masive altora (Milgram, 1963, 1965, 1974). Dacă martorii oculari percep că impulsurile lor au un efect, ei vor stimula chiar mai multă agresivitate; dar dacă individul atacat refuză să riposteze, ei vor renunţa la instigare (White şi Gruber, 1982).

Dezinhibiția, depersonalizarea și dezumanizarea

Dezinhibiția se referă la orice reducere a forțelor sociale care ne obligă să nu acționăm într-o manieră agresivă. Inhibițiile față de agresivitate constituie o parte a procesului de socializare. În majoritatea societăților, oamenii sunt educați să considere că agresivitatea și violența sunt indezirabile și trebuie evitate. Rușinea și vinovăția sunt atribuite comportării agresive. Totuși, numeroși factori pot reduce sau chiar elimina aceste inhibiții. Ei sunt următorii:

- *Depersonalizarea.* Individul care comite o violență sau o agresiune simte că este întrucâtva anonim; ca indivizi nu li se poate atribui situația dezonorantă sau vina. Exemple privind acest tip de dezinhibiție sunt efectele serviciului militar. În incidentul My Lai din timpul războiului din Vietnam, un pluton de soldați a pătruns într-un sat vietnamez și a masacrat fără deosebire femei și copii. Hersh (1970), comentând acest incident, a afirmat că luase amploare climatul în care se legitima împușcarea a tot ceea ce mișca. Soldații nu se mai considerau pe ei înșiși ca niște indivizi responsabili pentru acțiunile lor și că ar putea fi pedepsiți pentru ele, ci ca niște soldați anonimi. Uniformele militare servesc la promovarea acestui sentiment de anonimitate. În procesele pentru crimele de război (la sfârșitul celui de-al doilea război mondial), s-a folosit adeseori ca justificare faptul că soldații se supun ordinelor. Middlebrook (1980) susține că glugile trase pe cap de membrii Ku Klux Klan sau măștile din ciorap purtate în jafurile armate servesc la același scop.
- *Dezumanizarea.* Același efect al anonimității este evident în ceea ce privește victimele violenței. Rapoartele despre confruntările militare se referă la unitățile dușmanului ca fiind „rase de pe fața pământului". Ființele umane individuale nu au fost percepute ca fiind ucise, însă unitățile de luptă ale dușmanului au fost percepute ca eliminate. Cohen (1987) a demonstrat modul în care folosirea armelor nucleare în război poate fi acceptată. Victimele sunt considerate „ținte", iar moartea și distrugerea pe scară largă, care se asociază cu utilizarea armelor nucleare, sunt considerate „distrugeri colaterale", chiar dacă acestea ar însemna mii de pierderi umane. Referirile la „purificare etnică" făcute de sârbii bosniaci în războiul din Iugoslavia ascund acte de exterminare în masă.

Alcoolul și drogurile

Consumul de droguri și alcool poate avea același efect de eliminare a inhibiției. Frecvent vedem imagini cu bețivi care comit violențe. În același timp, s-a afirmat că utilizarea marijuanei are efect contrar alcoolului în minimalizarea tendințelor spre agresivitate. Taylor și colaboratorii săi au efectuat o serie de studii de laborator pentru a verifica această afirmație (Myerscough și Taylor, 1985; Shuntich și Taylor, 1972; Taylor, 1986; Taylor și Gammon, 1975; Taylor, Gammon și Capasso, 1976). Acesta este un experiment de laborator în care participanții trebuie să concureze cu un partener într-o probă bazată pe timpul de reacție. În timpul fiecărei probe câștigătorul avea posibilitatea să administreze un șoc (a cărui intensitate era aleasă de câștigător) celui învins. Participanților le-au fost administrate diferite cantități, fie de alcool fie de THC (tetrahidrocannabinol), principalul ingredient activ al marijuanei. Gradele de agresivitate au fost măsurate prin șocul mediu utilizat de câștigători împotriva învinșilor. Cantitățile mici de alcool au redus nivelul de agresivitate, dar cei care au consumat cantități mai mari au manifestat din ce în ce mai multă agresivitate. Pe de altă parte, THC-ul nu a avut nici un efect în doze mici, dar a redus comportamentul agresiv când au fost administrate doze mai mari. Figura 4.7 prezintă rezultatele obținute de Taylor et al. (1976).

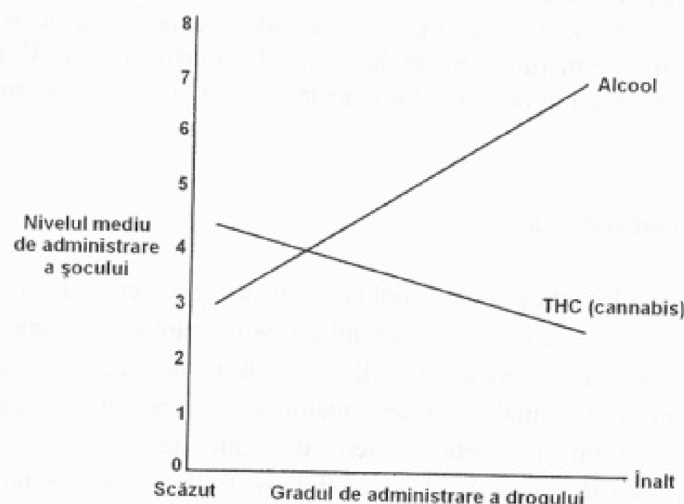


Fig. 4.7. Agresivitatea şi drogurile. Comparaţie între efectele alcoolului şi ale THC-ului asupra răspunsurilor de agresivitate (adaptat după Taylor et al., 1976).

Furie şi agresivitate

Berkowitz (1983a, 1983b) a formulat un model al relaţiei dintre mânie (furie) şi agresivitate, pe care l-a denumit **modelul cognitiv neo-asociaţionist**. În acest model stimulii aversivi de o varietate de tipuri, de la disconfortul datorat căldurii excesive sau zgomotului până la frustrarea de îndeplinire a unui scop, sau până la insultele sau atacurile unei alte persoane, produc trăiri emoţionale negative (neplăcere). Acestea nu sunt specifice, dar sunt interpretate în lumina altor indicii disponibile. Ceea ce facem în privinţa acestor sentimente negative poate fi

evitarea sau atacul; acţiuni care, la rândul lor, depind, printre alte lucruri, de reţeaua asociaţiilor (din memorie) dintre mânie şi agresivitate. Dacă înaintea unor împrejurări similare sentimentele de mânie au fost asociate cu comportamentul agresiv, aceasta poate avea efect de **încărcare** (rol facilitator) a gândurilor despre agresivitate. Aceste imagini de violenţă sau de agresivitate pot fi reale sau fictive. Este interesantă ca explicaţie cognitivă legătura dintre violenţa difuzată prin mass-media şi comportamentul agresiv. Într-o manieră similară, experienţele comportamentului prosocial (discutat în următoarea secţiune) pot fi de mare ajutor. Vizionăm un film despre cineva care vine în ajutorul unei persoane tulburate; acest eveniment e stocat în memorie şi ne face mult mai accesibil (altfel spus, îl încarcă) comportamentul prosocial în viitor. Este bine să observăm că aceasta operează în două direcţii. Gândul despre mânie/simpatie poate facilita (încărca) agresivitatea/comportamentul prosocial; corespunzător, gândul despre agresivitate/ajutor poate facilita mânia/simpatia. Figura 4.8 ilustrează modelul neoasociaţionist al lui Berkowitz.

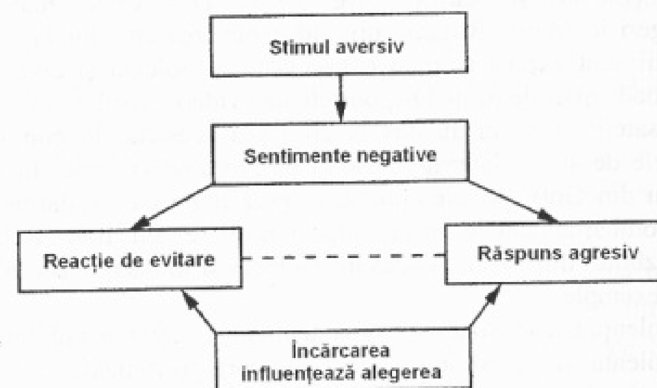


Fig. 4.8. Modelul neoasociaţionist al agresivităţii (după Berkowitz, 1983a şi b).

Violența TV

În timp ce influența violenței și a comportamentului agresiv prezentate de mass-media și în particular de televiziune a fost studiată, s-a dovedit mult mai dificilă stabilirea relațiilor cauzale într-o situație formală de laborator, deși există numeroase relatări ale indivizilor care au încercat să pună în practică atacurile violente văzute la televizor. Cei doi copii implicați în uciderea lui James Bulger din Liverpool în 1994 reprezintă un caz particular. Geen și Donnerstein (1983) au revizuit mai multe studii de acest gen și au evidențiat următoarele aspecte:

❑ Violența TV la care au fost expuși participanții era adeseori de gravitate medie și de scurtă durată.

❑ Violența la care sunt expuși telespectatorii este mai extinsă în timp și mult mai redusă ca gravitate. Cercetările efectuate în Statele Unite au arătat că în emisiunile de sâmbătă dimineața destinate copiilor este prezentat un act violent la fiecare două minute. Până la vârsta de 16 ani un copil va fi martor la peste 13 000 de crime prezentate la televizor (Liebert și Schwartzberg, 1977). Deși există mai multe constrângeri în Marea Britanie privind expunerea copiilor la violența TV, copiii sunt expuși în mod consecvent la violență și de-a lungul unei perioade mari de timp. Disponibilitatea videocasetelor, a televiziunii prin satelit și cablu au dus la creșterea acesteia. În completare, programele de știri relatează adeseori despre acte violente. În timpul războiului din Golf, de exemplu, erau prezentate cu regularitate știri despre bombardamentele instalațiilor petroliere din Irak. Relatările despre războiul din Bosnia și despre violența și masacrele din Ruanda sunt alte exemple.

❑ Violența la care sunt expuși oamenii are ca efect dezinhibiția.

❑ Violența și agresivitatea sunt adeseori portretizate ca nefiind nocive victimelor. Leziunile provocate sunt subestimate.

❑ În multe cazuri agresorul este văzut ca „băiat bun" și rareori se spune despre el că a fost pedepsit pentru violențele comise.

Încercările de a studia relațiile dintre violența TV și agresivitate au luat mai multe forme:

❑ Sunt experimente artificiale care utilizează materiale special produse pentru îndeplinirea obictivului, în acest caz experimentele cu păpușa Bobo ale lui Bandura. Apoi, sunt experimente care utilizează emisiuni de televiziune sau filme.

❑ Există, de asemenea, studii de teren care utilizează design-uri cvasiexperimentale (experimente naturale) și modele de vizionare a emisiunilor reale de televiziune.

Studii de laborator

Studiile efectuate de unii cercetători (Berkowitz și Alioto, 1973; Geen și Stonner, 1971; Josephson, 1987; Liebert și Schwartzberg, 1977; Turner și Berkowitz, 1972) au identificat diverși factori care modifică relația dintre violența TV și comportamentul agresiv, incluzând:

❑ Justificarea: numai atunci când filmul justifică violența pe care o etalează poate să ducă la apariția comportamentului agresiv.

❑ Agresivitatea inițială a telespectatorului: expunerea la violența TV conduce la agresivitate numai atunci când inițial exista un nivel de agresivitate.

❑ Relația dintre violența TV și agresivitate este validă numai în măsura în care telespectatorul se identifică cu agresorul din film.

❑ Când agresorul este portretizat ca având trăsături de liberator, agresivitatea are o probabilitate mare de apariție.

❑ Agresivitatea are o probabilitate mare de apariție dacă sunt indicii care amintesc telespectatorilor episoade violente.

Experimente de teren / experimente naturale

Un exemplu de studiu realizat într-o situație naturală este cel al lui Leyens et al. (1975); acesta este descris în caseta 4.4.

Concluziile unor studii de acest tip confirmă existența unei relații între violența TV și comportamentul agresiv. Copiii care vizionează mai multă violență sunt mai agresivi. Sheehan (1983) a corelat obiceiurile copiilor de vizionare a emisiunilor TV cu intensitatea comportamentului agresiv. Participanții la acest studiu sunt băieți și fete aparținând clasei sociale mijlocii din școlile primare australiene, cu vârste cuprinse între 5 și 10 ani. Ei au fost testați pe grupuri de vârstă, de mai multe ori pe parcursul anilor 1979–1981. Agresivitatea a fost măsurată prin evaluarea colegilor de clasă privind incidentele comportamentale ale fiecărui copil care a provocat leziuni fizice sau iritare unui alt copil.

Corelațiile dintre vizionarea programelor TV violente și agresivitatea măsurată în această manieră erau semnificative pentru cei cu vârste cuprinse între 8 și 10 ani, dar nu pentru copiii mai tineri. Trebuie amintit faptul că datele corelaționale de acest tip nu se referă la cauze. De asemenea, trebuie spus că s-au adus numeroase critici metodologiei multora dintre aceste studii. Durkin (1995) subliniază următoarele aspecte:

- Multe studii suferă din cauza „caracteristicilor sarcinii" (vezi capitolul 1).
- Unele analogii făcute cu violența din viața reală nu sunt în totalitate credibile.
- Frecvent intervin și alte variabile care nu sunt luate în considerare.
- Explicațiile alternative ale rezultatelor obținute de unele dintre aceste studii nu au fost examinate în totalitate.

Durkin afirmă: „Problema este litigioasă și multele dovezi citate ale efectelor violenței difuzate prin mass-media sunt cel puțin deschise criticilor – un aspect care e trecut cu vederea în numeroase analize ortodoxe ale subiectului în discuție" (Durkin, 1995, pag. 409)

Poate că trebuie să fim atenți la modul cum interpretăm aceste studii, mai ales în vederea faptului că pot exista motive politice în spatele unora dintre concluziile la care s-a ajuns. Este mai simplu pentru guvernanți să acuze mass-media decât să abordeze cauzele primare ale violenței, problemele sociale contemporane – sărăcia, de exemplu, privațiunile și dezvoltarea inegală dintre bogați și săraci.

Totuși, sunt alte studii longitudinale realizate de Eron (1982) și Huesmann et al. (1984), care au relevat nu numai că există o relație cauzală, dar că ea este și bidirecțională. Au fost observați copii mai mici de 8 ani, li s-a evaluat agresivitatea, precum și proporția de timp acordată vizionării programelor de televiziune. Câțiva ani mai târziu, li s-a reevaluat agresivitatea și timpul de vizionare la TV. Eron a ajuns la concluzia că timpul acordat vizionării programelor TV de către copiii de 8 ani este legat de intensitatea agresivității acelor copii la vârsta de 18 ani (Eron, 1980).

CASETA 4.4
Un experiment natural (cvasiexperimental) asupra relației dintre vizionarea filmelor și agresivitate (Leyens et al., 1975)

Participanții erau băieți care locuiau în patru dormitoare mici într-un internat din Belgia. În două din dormitoare comportamentul agresiv tindea să fie accentuat, iar în celelalte două era redus. S-a desemnat o săptămână specială numită „Săptămâna filmului", în timpul căreia cercetătorii aveau posibilitatea să manipuleze proporția de violență prezentată în filmele de televiziune. În două din dormitoare (unul cu agresivitate accentuată, unul cu agresivitate scăzută) filmele prezentate erau încărcate cu violență. În celelalte două dormitoare s-au prezentat numai filme fără violență. În timpul săptămânii și în cea care a urmat, comportamentul agresiv al fiecărui băiat a fost măsurat și scalat. Agresivitatea fizică a crescut în ambele dormitoare în care s-au vizionat filme violente; dar agresivitatea verbală s-a accentuat doar în dormitorul agresiv. În celălalt dormitor s-a constatat o descreștere a agresivității verbale.

Motivele pentru stabilirea unei relații între violența TV și agresivitate

În acest sens s-au propus două seturi de explicații:

1. *Învățarea prin observare sau modelare* – când vizionăm un film asimilăm modele de comportament ce pot fi imitate mai târziu. Eficiența acestei învățări depinde de:

• „gradul în care copiii cred cu adevărat că violența observată la televizor este ceea ce se întâmplă în „viața reală";

• gradul în care copiii se identifică cu personajele agresive din film."

(Huesmann et al., 1984)

2. *Explicații cognitive* – acestea sunt dependente de procesele de gândire și de cele mnezice, mai degrabă decât de învățarea asociativă. Când copiii se uită frecvent la filme violente, scenariile agresive devin mai accesibile în memorie. Televiziunea poate deveni un dispozitiv facilitator în modelul neoasociaționist al lui Berkowitz (descris anterior). Bushman și Geen (1990) au extins acest model pentru a include adulți, iar Berkowitz a demonstrat apariția desensibilizării. Oamenii care vizionează o cantitate mare de violență devin mai puțin preocupați de posibilele consecințe nocive ale acțiunilor lor. Totuși, Josephson (1987) arată că facilitarea (încărcarea) efectului poate acționa și într-o direcție contrară. Violența poate determina normele sociale să reducă măsura în care copiii non-agresivi traduc în act programele vizionate la televizor. Bushman și Geen (1990) au identificat efecte similare și la adulți. În cazul unei ostilități accentuate, vizionarea chiar și a unei violențe moderate a dus la creșterea cognițiilor violente, dar la cei a căror personalitate n-a manifestat ostilitate, efectul a fost contrar; cognițiile violente au scăzut.

Pornografie și agresivitate

Pornografia a fost definită ca un tip particular de material erotic în care elementele sexuale și agresive se combină pentru a portretiza forța și coerciția utilizate la săvârșirea actului sexual. Freud (1938) a relevat existența unei legături strânse între agresivitate și sexualitate. Ulterior și alți psihanaliști au susținut această afirmație. Stoller (1976) declară:

> „Ostilitatea, manifestă sau ascunsă, este cea care generează și intensifică excitarea sexuală, iar absența ei conduce la indiferență sexuală și plictiseală."
>
> (Stoller, 1976, pag. 903).

Kutchinsky (1973), într-un studiu efectuat în Danemarca, a măsurat frecvența infracțiunilor sexuale înainte și după ridicarea restricțiilor asupra vânzării de materiale pornografice. Infracțiunile sexuale s-au redus considerabil după ridicarea restricțiilor. Acest fapt a dat naștere unei teorii care susținea că pornografia acționează ca o supapă de siguranță. Atunci când materialele sexuale se obțin mai ușor, argumentează Kronhausen și Kronhausen (1964), potențialii infractori sexuali își obțin plăcerea din astfel de materiale și nu trebuie să recurgă la infracțiuni sexuale. Aceasta a fost totuși reacția inițială. Bachy (1976) a observat că odată ce materialele pornografice pot fi procurate imediat, incidența violurilor mai degrabă a crescut decât a scăzut. Deși acestea sunt studii corelaționale, este necesară o mare atenție înainte de determinarea cauzei.

Un program de cercetare extensiv care a inclus activități experimentale a fost efectuat de Donnerstein (Donnerstein, 1982; Malamuth și Donnerstein, 1982, 1984). Aceștia au concluzionat că bărbații care sunt expuși la pornografie vor deveni mai agresivi cu femeile. Un aspect important este acela că materialul la care aceștia se expun ar trebui să fie mai degrabă pornografic decât pur și simplu erotic. Erotis-

mul are un efect redus asupra mâniei şi agresivităţii, în timp ce provocarea intensă sau materialele mai excitante vor determina o agresivitate mărită (Donnerstein et al., 1875; Ramirez et al., 1982). Zillman şi Bryant (1982) au observat că bărbaţii devin mai duri în relaţiile cu femeile atunci când sunt expuşi o perioadă mare de timp la aceste materiale.

Controlul agresivităţii

Pentru teoreticienii care consideră că agresivitatea reprezintă un impuls înnăscut (de pildă, psihanaliştii definesc agresivitatea ca expresie a thanatosului sau a instinctului morţii), eliminarea agresivităţii e imposibilă. Scopul este de a o dirija spre modalităţi acceptabile; evenimentele sportive sau alte activităţi competitive asigură descărcarea agresivităţii.

Similar, etologii cum ar fi Lorenz (1966) nu cred că ar fi posibilă eliminarea în totalitate a comportamentului agresiv. Dacă putem identifica indiciile care declanşează comportamentul agresiv, atunci ar fi posibil să-l controlăm.

Învăţarea instrumentală depinde de întărirea comportamentului. Dacă comportamentul agresiv nu este întărit, teoria sugerează că el ar dispare. Brown şi Elliot (1965) au arătat că o persoană care nu este recompensată pentru manifestarea agresivităţii are o probabilitate mică să dobândească sau să menţină comportamente agresive. Pedepsirea agresivităţii e mai problematică. Baron (1977) a indicat faptul că pedepsirea sau ameninţarea cu pedepsirea pentru un asemenea comportament este eficientă în reducerea agresivităţii doar în anumite condiţii:

- Trebuie să fie predictibilă. Când părintele sau profesorul încearcă să controleze comportamentul agresiv, mai presus de orice ei trebuie să fie consecvenţi.

- Trebuie să urmeze imediat agresivitatea. Nu este eficientă amânarea acesteia, odată ce agresivitatea depinde de asocierea pedepsei cu comportamentul.
- Trebuie legitimată de existenţa nomelor sociale.
- Cei care administrează pedeapsa trebuie percepuţi ca modele non-agresive.

Ameninţarea cu pedeapsa este chiar mai puţin sigură în reducerea agresivităţii. Baron sugerează că aceasta este eficientă doar atunci când:

- Persoana ameninţătoare nu e în mod special furioasă.
- Pedeapsa cu care se ameninţă e destul de severă.
- Agresorul percepe că e foarte probabil ca ameninţarea să fie aplicată.
- Agresorul nu are prea multe de obţinut prin agresivitate.

Aceste limitări considerabile ale pedepsei şi ameninţării cu pedeapsa ca mijloace de reducere a comportamentului agresiv arată că ele nu sunt mijloace foarte eficiente. Utilizând date de arhivă, Phillips (1980) a evidenţiat unele aspecte relevante. El s-a folosit de documente privind crimele şi execuţiile din Londra între 1858 şi 1921. În timpul săptămânilor imediat următoare mult mediatizatei execuţii a unui criminal, incidenţa omuciderilor a scăzut până la aproximativ 35%, dar după aproape şase săptămâni a revenit la valoarea iniţială. În timp ce pedeapsa capitală poate fi un factor de stopare a criminalităţii pe termen scurt, pe termen lung sunt puţine dovezi care să confirme acest lucru.

Teoreticienii învăţării sociale sunt mai optimişti. Ei consideră că răspunsul provine din înlocuirea modelelor violente şi agresive cu altele non-agresive. Baron (1971) a arătat că influenţa unui model non-agresiv poate neutraliza efectul modelelor agresive. Chiar dacă nu e posibilă îndepărtarea tuturor modelelor potenţial agresive, furnizarea unui model non-agresiv va fi oarecum de ajutor.

Răspunsuri incompatibile

Se susține că, din moment ce este dificil de făcut două lucruri o dată, un mijloc de a controla răspunsurile violente ar consta în asigurarea condițiilor care induc răspunsuri incompatibile cu cele agresive. Baron și Ball (1974) au utilizat caricaturi, în timp ce Rule și Leger (1976) au încercat să dezvolte empatia. În ambele cazuri, s-a constatat că participanții la aceste studii sunt mai puțin agresivi atunci când sunt disponibile răspunsuri non-agresive alternative.

Descurajarea răzbunării

Uneori e posibil să refuzăm revanșa și să reducem șansa unei agresiuni ca răspuns la un atac, explicându-ne de ce atacul a scăpat de sub controlul agresorului – cu alte cuvinte, asigurându-ne condiții de calmare. Această situație s-a dovedit a fi foarte eficientă dacă informația a fost disponibilă înainte de actul agresiunii și dacă a fost acceptată ca rezonabilă (Zillman et al., 1975; Zillman și Cantor, 1976).

Reducerea frustrării

Dacă frustrarea constituie un factor major în agresivitate (vezi mai sus), trebuie să căutăm modalități de a controla frustrarea pentru a reduce agresivitatea. Ransford (1968) a constatat că negrii din Los Angeles care aveau cele mai profunde sentimente de frustrare erau cei mai pasibili de a recurge la violență. Dacă unele din frustrările sociale și economice pot fi îndepărtate, atunci există o șansă în minus ca să se ajungă la violență. Am putea considera că amploarea șomajului și creșterea numărului de persoane dezavantajate din Marea Britanie sunt legate de intensificarea criminalității din ultimii 15 ani.

Catharsis-ul

Catharsis-ul se referă la eliberarea energiei agresive (acumulate), prin alte forme de comportament. S-a opinat că fantezia poate constitui un mijloc prin care să aibă loc catharsis-ul și agresivitatea să fie redusă. Totuși, deși s-a descoperit că agresivitatea acționează în sensul reducerii fantasmelor agresive, nu sunt destule dovezi că ar acționa și în sens invers. Mai multă încredere se acordă eficienței **catharsis-ului comportamental** în reducerea agresivității viitoare. Acesta se referă la posibilitatea exprimării agresivității în momentul apariției frustrării (Konečni, 1975).

Mijloace cognitive de control al agresivității

Am observat mai devreme că **modelul neoasociaționist** al lui Berkowitz reliefează legătura dintre efectul facilitator al experiențelor, direct sau prin intermediul filmului sau televiziunii, făcând mai accesibilă amintirea experiențelor anterioare. Când se formează o legătură între agresivitate și sentimentele de mânie sau furie, agresivitatea devine mai posibilă. Alternativ, dacă poate fi stabilită o legătură cognitivă între răspunsurile non-violente și activarea (excitația) emoțională, atunci răspunsurile agresive au o probabilitate redusă de apariție. În mod corespunzător, prezentarea unor răspunsuri non-agresive la filme poate servi la facilitarea comportamentului non-agresiv. Berkowitz (1989) subliniază necesitatea măsurilor care:

- reduc stimulii aversivi (de exemplu, prin asigurarea unei alimentații și locuințe adecvate);
- întăresc normele sociale față de agresivitate (prin recompensarea răspunsurilor non-agresive și nerecompensarea celor agresive);
- reduc accesibilitatea la nivel mnezic a acțiunilor agresive prin reducerea expunerii de ansamblu la modele agresive. În acest fel, sentimentele de mânie sau furie nu vor putea facilita acțiunea agresivă.

Întrebări de autoevaluare

1. Descrieţi câteva din explicaţiile agresivităţii, incluzând pe cele biologice, biosociale şi din perspectiva psihologiei sociale. Este posibil să spunem că nici una dintre abordări nu oferă o explicaţie completă?

2. Ar fi plauzibil să spunem că unii indivizi sunt în mod natural mai agresivi decât alţii?

3. Enumeraţi câtiva factori care par să contribuie la o comportare agresivă. Există dovezi clare pentru factorul „vară lungă şi fierbinte"?

4. Sunt dovezi convingătoare că vizionarea violenţei TV poate induce mai multă agresivitate la copii?

5. Identificaţi câteva modalităţi prin intermediul cărora poate fi redus comportamentul agresiv. Consideraţi că modelul neoasociaţionist al lui Berkowitz poate contribui în acest sens?

4.3. COMPORTAMENTUL PROSOCIAL

Wispé (1972) a definit comportamentul prosocial ca fiind comportamentul care are consecinţe sociale ce contribuie în mod pozitiv la bunăstarea psihologică sau fizică a unei alte persoane. Acesta conţine un spectru foarte larg de comportamente. În acest moment ne vom limita la următoarele:

- Comportamentul de ajutor.
- Altruismul – atitudinea binevoitoare şi dezinteresată.
- Intervenţia martorului ocular.

Ajutorul dat celor din jur şi altruismul

Sunt trei abordări care încearcă să explice comportamentul de ajutor al omului:

1. Abordările biologice.
2. Ceea ce ar putea fi numite abordări biosociale.
3. Abordările învăţării sociale.

Explicaţiile biologice

Biologii consideră că aşa cum există nevoia înnăscută a oamenilor de a se hrăni, tot aşa există şi nevoia de a ajuta pe alţii, iar aceasta a fost considerată ca o explicaţie pentru succesul comparativ al speciei umane. În particular, sociobiologii au atras atenţia asupra beneficiilor evolutive ale comportamentului altruist (Krebs şi Miller, 1985; Wilson, 1978). Aşa cum deja am observat, sociobiologii abordează comportamentul uman (precum şi cel animal) din punct de vedere al supravieţuirii genetice şi evolutive. Formula de bază este aceea că oamenii, în comun cu toate animalele, au un scop preeminent, care este supravieţuirea genelor. Fiinţele umane vor fi predispuse să-şi ajute rudele, întrucât prin aceasta se continuă supravieţuirea genelor comune. Fiul dvs., datorită ascendenţei biologice, are aceleaşi gene. Dacă interesul dvs. capital constă în transmiterea genelor următoarei generaţii, atunci aveţi un interes îndreptăţit în supravieţuirea fiului dvs. Poate nu chiar atât de mult pe cât aţi dori, dar oricum mai mult decât are un străin fără nici o legătură. Atunci când eu însumi am trecut de perioada vieţii când m-aş fi putut reproduce încă o dată, supravieţuirea genei poate fi asigurată chiar într-o mai mare măsură dacă pot asigura supravieţuirea fiului meu. Aşadar, sunt circumstanţe care fac ca o persoană să se sacrifice pe ea însăşi pentru copiii ei.

Altruismul reciproc caracterizează acest prim stadiu. Trivers (1971) a folosit termenul de **altruism reciproc** pentru a explica comportamentul „bunului samaritean". Un bărbat se aruncă într-un râu pentru a

salva de la înec pe altcineva. Bărbatul are o şansă de 50:50 să se înece. Şansele salvatorului de a muri în încercarea de a-l salva de la înec sunt probabil de 1 la 20. Dacă datele problemei sunt întrucâtva inversate, ambii vor avea de beneficiat. Fiecare va încerca să schimbe o şansă din două de a muri pe una din zece. În cadrul unei populaţii luată în ansamblu, un astfel de comportament altruist reciproc va accentua această „aptitudine" determinată genetic a fiecărui individ. Discuţii detaliate referitoare la altruism, inclusiv la altruismul reciproc, pot fi găsite în lucrarea *Psihologie comparată* din aceeaşi serie cu această carte (Malim et al., 1996).

Principalele probleme ale abordării sociobiologice ale comportamentului de ajutor sunt:

- Absenţa unor studii efectuate pe oameni care să sprijine explicaţia biologică a ajutorului.
- Au fost ignorate cercetările extensive asupra comportamentului de ajutor realizate de către teoreticienii învăţării sociale.

Abordările învăţării asupra comportamentului de ajutor

Acestea pot fi împărţite în două: cele bazate pe teoria de bază a învăţării şi cele care depind de învăţarea socială şi de modelare. Ambele abordări postulează că nu există nici o tendinţă înnăscută de a ajuta pe alţii, ci că acest comportament trebuie să fie învăţat. Condiţionarea clasică şi învăţarea instrumentală reprezintă abordarea teoriei de bază a învăţării; învăţarea prin observare şi modelarea reprezintă abordarea învăţării sociale. Aceste procese de învăţare constituie o parte a socializării din perioada copilăriei. La drept vorbind, întărirea şi modelarea joacă ambele un anumit rol. Grusec et al. (1978) au arătat că ele sporesc puterea de ajutorare a copilului, doar spunându-i cât de corect e acest comportament. Copiii învaţă că oamenii trebuie să fie de ajutor. Dar a instrui copiii să ajute pe ceilalţi este inutil, până când nu există vreo dovadă că instructorul execută ceea ce predică.

Aşa cum a observat Fischer (1963), întărirea prin laudă are, de asemenea, o oarecare influenţă. Când copiii sunt lăudaţi sau întăriţi, dându-li-se gumă de mestecat pentru că şi-au împărţit bunurile cu alţii, ei învaţă să-şi împartă bunurile cu alţi copii. Întărirea indirectă joacă de asemenea un rol important. Când copiii văd pe cineva că se comportă generos cu o altă persoană, ei tind s-o imite.

Modelarea comportamentului

Sunt dovezi că oamenii învaţă să fie de ajutor observându-i pe alţii când ajută. Grusec şi Skubiski (1970) au constatat că atunci când copiii câştigă câţiva bănuţi la jocuri şi apoi văd un adult oferind bănuţi unui copil nevoiaş, ei au o probabilitate crescută să se comporte generos. Atitudinile copiilor faţă de comportamentul prosocial, s-a îmbunătăţit, de asemenea, atunci când au observat la televizor un comportament prosocial (Coates et al., 1976). Experimentul descris în caseta 4.5 ilustrează acest efect de modelare.

CASETA 4.5
Modelarea comportamentului prosocial (Bryan şi Test, 1967)

Bryan şi Test (1967) au demonstrat că comportamentul adultului poate fi influenţat tot prin modelare. Ei şi-au propus să testeze dacă prezenţa unui model va influenţa numărul automobiliştilor ce urmau să oprească pentru a ajuta o femeie care făcuse o pană de cauciuc. În acest experiment au fost stabilite două condiţii:

1. În prima situaţie experimentală, automobiliştii au trecut pe partea străzii unde o şoferiţă era ajutată să schimbe roata de către un automobilist bărbat care oprise pentru a o ajuta. Câţiva metri în faţă se mai afla oprită o maşină care avea pană de cauciuc, tot cu o şoferiţă. În acest caz, ea era singură şi în mod clar avea nevoie de ajutor.
2. În cealaltă situaţie (de control), se afla doar cea de-a doua maşină şi şoferiţa. Nu s-a introdus nici un model.

Rezultatele au arătat că mai mult de 50% din automobilişti erau pregătiţi să oprească şi să ajute în situaţia experimentală (adică, în situaţia în care exista un model).

Experienţa indirectă

Rezultatele referitoare la model sunt utilizate de Bandura (1973) pentru a face o diferenţă extrem de importantă. Când se observă că modelul a fost întărit pentru a oferi ajutor, el este mult mai eficient în influenţarea comportamentului; când consecinţele sunt negative, modelele vor fi mai puţin eficiente. Acestea au confirmat experimentul realizat de Hornstein (1970). S-a constatat că participanţii care observaseră un individ returnând un portofel pierdut şi mulţumindu-i-se pentru aceasta sunt mult mai dispuşi să ofere ajutor şi în alte ocazii decât cei care returnând portofelul nu au primit mulţumiri sau, dimpotrivă, atitudinea faţă de ei a fost ostilă.

Teorii referitoare la comportamentul de ajutor

Procesele atribuirii

În subcapitolul 3 din capitolul 2 am discutat teoria autoatribuirii formulată de Bem. În contextul actual s-a arătat că indivizii pot elabora autoatribuiri de ajutor. O persoană se poate vedea pe sine ca fiind de ajutor, iar această autoatribuire va servi la centrarea comportamentului pe opţiunea de a oferi ajutor când există mai multe posibilităţi. Un bătrân alunecă pe trotuarul din piatră şi cade. Opţiunile care ne sunt disponibile, ca şi trecătorilor, sunt fie să intervenim, fie să lăsăm pe altcineva. Dacă autoatribuirile noastre ne conduc la percepţia că suntem persoane care oferă ajutor, atunci vom opta pentru ajutor mai degrabă decât să lăsăm pe altcineva să facă acest lucru. Grusec şi Redler (1980) au arătat că astfel de autoatribuiri de ajutor au asigurat o întărire mai puternică pentru comportamentul de ajutor decât întăririle exterioare, cum ar fi lauda verbală. Perry et al. (1980) au observat că atunci când copiii nu reuşesc să-şi atingă standardele de ajutor autoimpuse, ei trăiesc sentimente negative.

Ipoteza lumii drepte

Potrivit **ipotezei unei lumi drepte** postulată de Lerner (Lerner, 1977; Lerner şi Miller, 1978), există o puternică legătură între cauză şi efect (vezi capitolul 2). Oamenii au sentimentul că obţin ceea ce merită. În aceste circumstanţe, o opinie cinică poate fi aceea că oamenii nu vor fi atât de dispuşi să ajute pe altcineva. În cazurile de viol s-a spus câteodată despre victimă „că ea a vrut-o". Fie că se afla pe stradă noaptea târziu, fie că purta o vestimentaţie provocatoare. Pe de altă parte, opinia budistă subliniază că posibilitatea de a ajuta este o faptă bună care, eventual, va fi în beneficiul nostru. Perspectiva din care vedem ipoteza lumii drepte va depinde de influenţele evolutive, mai ales cele din copilărie. De asemenea, alţii ar putea argumenta că dovada unei suferinţe nemeritate infirmă ipoteza lumii drepte. Putem oare susţine că elevii din Dunblane împuşcaţi de un psihopat au meritat ceea ce li s-a întâmplat?

Normele sociale ale comportamentului

Normele sociale ale comportamentului sunt achiziţionate în copilărie prin învăţare. Aceste norme specifică normalitatea şi anormalitatea comportamentului aşteptat. Ele sunt produsul culturii în care am crescut şi stau la baza comportamentului aşteptat în acea cultură. Aproape în fiecare cultură există o normă care specifică faptul că egoismul este un aspect negativ şi a fi de ajutor este un aspect pozitiv. În majoritatea culturilor e prescris să facem tot ce putem pentru a-i ajuta pe ceilalţi oameni.

Sunt citate două norme care sunt în principal responsabile pentru altruism:

1. **Principiul reciprocităţii** – acesta este modelul „să faci aşa cum trebuie să faci prin normă". Indivizii au obligaţia să răspundă în aceeaşi măsură la ajutorul pe care l-au primit; cu atât mai mult dacă ajutorul

dat este fără pretenții și implică anumite sacrificii. Cu cât este mai mare sacrificiul, cu atât mai mare este obligația noastră de a răspunde la nevoie (Tesse et al., 1968; Wilke și Lanzetta, 1970).

2. **Norma responsabilității sociale** – oamenii au obligația socială să ofere ajutorul celor care au nevoie de el. Membrii comunității impun indivizilor să ofere ajutor fără să aștepte ca acest ajutor să fie recompensat. Un astfel de ajutor este adeseori anonim. Colectorii de fonduri umanitare sună la ușa dvs. și dacă nu le oferiți nimic atunci veți avea sentimente de vinovăție. Desigur, ipoteza lumii drepte presupune că veți oferi ajutor celor pe care îi percepeți că au nevoie de ajutor. Sunteți mult mai disponibil să contribuiți cu generozitate pentru copiii săraci decât să susțineți financiar echipa locală de fotbal. Probabil sunteți mai puțin obligat să ajutați la reabilitarea celor dependenți de droguri decât la sprijinirea persoanelor handicapate. În primul caz, indivizii și-au făcut singuri rău și astfel merită mai puțin să fie ajutați. Conceptul „își merită condiția" (*deserving poor*), prevalent în perioadele victoriene și reapărut mai recent, reflectă această stare de lucruri.

Cultura și altruismul

Cu certitudine că unele culturi sunt mult mai prosociale decât altele. Practicile de creștere a copiilor, pregătirea religioasă și educația (în sensul cel mai larg) pot determina măsura în care oamenii sunt motivați să-i ajute pe alții. Dacă oamenii sunt determinați să creadă că nu există societate, dar ca indivizi sunt preocupați de interesele lor, atunci comportamentul lor prosocial nu va fi ușor de promovat. Eisenberg și Mussen (1989) au rezumat cercetarea transculturală privind tendințele prosociale ale copiilor și au ajuns la următoarea concluzie: copiii americani sunt în mod tipic mai puțin amabili, politicoși și cooperativi decât cei crescuți în satele mexicane, decât copiii indieni Hopi crescuți în rezervații sau decât cei din Israel crescuți în kibbutz-uri. Din această perspectivă, par a fi două tipuri separate de culturi:

- **Culturile individualiste**, cum ar fi Statele Unite, Canada, Australia și unele țări europene în care se pune mai puțin accent pe responsabilitatea individului față de bunăstarea celorlalți și mai mult accent pe libertatea indivizilor de a-și urmări propriile scopuri.
- **Culturile colectiviste,** care includ Japonia și unele țări asiatice, cele din blocul ex-comunist, numeroase culturi native americane și din America Latină, în care binele grupului este mai important decât dorințele individului.

Empatia

Empatia, trăirea indirectă a emoțiilor unei alte persoane și relațiile sale cu altruismul constituie bazele **ipotezei empatie-altruism** postulată de Batson și colaboratorii săi (Batson, 1987, 1990; Batson și Oleson, 1991). Batson a indicat că empatia poate produce o veritabilă motivație altruistă de a ajuta, diferită de ajutorul motivat în mod egoist. O persoană poate fi impresionantă la vederea suferinței unei alte persoane, iar motivația ei de a oferi ajutor poate fi una egoistă, de a-și ușura propria suferință. Alternativ, poate exista o empatie pură, o focalizare simpatetică pe suferința celeilalte persoane și o motivație de a o reduce. Batson și colaboratorii săi au demonstrat de mai multe ori prin experimente că participanții care sunt activați empatic au continuat să ofere ajutor, când ar fi putut foarte simplu să-și ușureze propria suferință ieșind din acea situație. Dificultatea constă în excluderea celorlalte motive egoiste pentru ajutor (cum ați părea în fața altor oameni, de pildă, sau sentimentele bune față de dvs. atunci când ajutați pe cineva la nevoie). Studiile de mai târziu ale lui Batson ridică unele întrebări cu privire la faptul dacă oamenii empatici pot avea ulterior astfel de motive egoiste.

Totuși, o alternativă la ipoteza empatie-altruism este **modelul reducerii stării negative** al lui Cialdini (Cialdini et al., 1973, 1987). Acest model sugerează că oamenii învață în copilărie că prin oferirea de ajutor se obține satisfacție și că această satisfacție îi poate ajuta să depă-

şească tristeţea şi vinovăţia (adică, suferinţa personală în faţa suferinţei altora şi vina că ei sunt bine în timp ce alţii suferă). Aceste sentimente de tristeţe sunt trăite de asemenea de cei care empatizează cu victima, însă ei ajută mai degrabă pentru a-şi reduce propria tristeţe decât dintr-o dorinţă altruistă de a elibera victima de suferinţă. Experimentele lui Cialdini erau destinate să testeze dacă şi alte mijloace de îndepărtare a sentimentelor negative (tristeţea) – activate prin observarea unei persoane care suferă – pot rupe relaţia altruism-empatie. El a stabilit ca participanţii să primească – într-o situaţie – un neaşteptat cadou din bani sau, într-o altă situaţie, să fie lăudaţi. Într-un alt studiu, participanţii au fost convinşi să creadă că dispoziţia lor de tristeţe se datora unui medicament, astfel încât chiar dacă ar fi ajutat victimele nu le-ar fi fost atenuată tristeţea. Schaller şi Cialdini (1988) au încercat să le uşureze tristeţea utilizând un film de comedie.

Rezultatele acestor studii au negat ipoteza empatie-altruism. În timp ce cadoul surpriză (sub formă de bani) nu a produs nici o diferenţă, celelalte încercări de a elimina stările negative de activare (lauda, convingerea că sentimentele sunt induse sau filmul de comedie) au redus motivaţia de a ajuta. Totuşi, Schroeder et al. (1988) au descoperit că indivizilor cu un grad înalt de empatizare nici una dintre aceste strategii de reducere a dispoziţiei afective nu le-a modificat motivaţia de a ajuta.

Se poate spune că unele dintre aceste studii au o validitate ecologică îndoielnică. Nu numai studiile lui Cialdini, ci şi cele ale lui Batson au implicat teste de laborator în care studenţii (probabil nu un eşantion tipic din ansamblul populaţiei) au observat cum altor studenţi li s-au aplicat şocuri electrice (ceva ce nu vezi prea des în viaţa reală). Cu toate acestea, cercetarea l-a determinat pe Batson să afirme că dacă cercetarea va continua să indice că oamenii activaţi în mod empatic ajută adeseori mai degrabă din motive altruiste decât egoiste, atunci opiniile actuale despre natura şi capacitatea umană pentru sprijin vor trebui revizuite radical. Acestea fiind spuse, interesul pur pentru alţii este o „floare fragilă, uşor de strivit de interesele egoiste" (Batson et al., 1983, pag. 718). Când persoanele cu o capacitate înaltă de empatizare au fost rugate să ia locul victimei pentru a primi şocuri electrice, fiind absolut libere să refuze dacă nu doreau acest lucru, 86% dintre ele au optat pentru refuz (Batson et al., 1983).

Decizia de a ajuta

Două procese contribuie la luarea deciziei dacă trebuie să ajutăm sau nu atunci când este necesar:

1. *Procesele cognitive* – acestea includ o evaluare şi o interpretare a situaţiei, influenţând consecinţele cursurilor alternative de acţiune.
2. *Procesele emoţionale* – care acţionează ca motivatori în impulsionarea oamenilor la acţiune.

Calculul martorului ocular

Piliavin et al. (1981) a formulat modelul activare-recompensarea costurilor (numit de asemenea şi modelul calculului martorului) pentru a explica ce se întâmplă atunci când se iau decizii pentru a oferi ajutor în situaţii de urgenţă. Acesta constă în cinci stadii distincte:

1. Conştientizarea faptului că cineva are nevoie de ajutor. Aceasta poate implica indicii bine conturate, cum ar fi strigăte de durere sau de ajutor sau fumul intens observat la fereastra de la etajul unei case. Dar adeseori indiciile sunt ambigue. Este destul de dificil să ne dăm seama dacă zgomotele auzite într-o locuinţă reprezintă o situaţie de urgenţă.
2. Conştientizarea faptului că există o urgenţă şi cineva ar putea avea nevoie de ajutor va conduce la o anumită activare emoţională. Din punct de vedere fiziologic, aceasta va fi reprezentată de puls accelerat, tremurături ale stomacului şi alte manifestări ale unei emoţii puternice. (O discuţie amplă referitoare la procesele emoţionale poate fi găsită în lucrarea lui Malim et al., *Perspective în psihologie*, pag. 92-100).
3. Observatorul trebuie să interpreteze schimbările fiziologice pe care le-a experimentat, utilizând indiciile extrase din mediu. Piliavin

subliniază că activarea emoțională este un proces tulburător, căruia suntem motivați să îi reducem intensitatea. Aceasta este o motivație egoistă mai degrabă decât altruistă. Totuși, starea de activare se poate datora și empatiei cu suferința victimei, situație care susține ipoteza empatie-altruism a lui Batson. Starea de activare emoțională și interpretarea acesteia sunt importante în determinarea faptului dacă vom ajuta sau nu persoana aflată în suferință. Cu cât suntem mai activați din punct de vedere emoțional, cu atât mai repede vom interveni (așa cum Gaertner și Dovidio au demonstrat că se întâmplă într-o situație de urgență; 1977). S-au folosit niște scaune ce păreau a fi distruse de o femeie din camera alăturată. Acei observatori (martori) care au fost cel mai intens activați (adică, indivizii care au avut cel mai rapid ritm cardiac și au afirmat că s-au simțit foarte supărați) au intervenit imediat pentru a da ajutor. Dar starea de activare emoțională trebuia etichetată ca fiind un răspuns la situația de „urgență". Gaertner și Dovidio au testat acest lucru administrând unui grup de observatori un „drog" (în realitate, un placebo) și spunându-le că acesta le va produce o stare de activare; unui alt grup de subiecți i s-a spus că „drogul" va avea ca efect doar o scurtă durere de cap. Primul grup a atribuit activarea emoțională drogului, iar dispoziția de a interveni a fost redusă.

4. Următorul stadiu reprezintă analiza cost-beneficiu. Care sunt consecințele dacă oferim sau nu ajutor? Costurile pot include unul dintre următoarele aspecte:

- Timpul și efortul depus.
- Lipsa resurselor, inclusiv beneficiile sau recompensele pe care ar trebui să le avem pentru a întreprinde o acțiune. (De exemplu, resursele necesare pentru a prinde trenul).
- Riscurile implicate: riscul unei afectări reale, rușinea, dezaprobarea socială sau reacția emoțională la interacțiunea cu victima.

Pe de altă parte, acordăm importanță și recompenselor:

- Recompensele financiare pentru eroism.
- O apreciere de sine ridicată, care provine din aplicarea standardelor morale pe care ni le-am fixat.
- Aprobarea socială.

Dar ce putem spune despre ajutorul oferit mai degrabă în mod indirect decât direct (altfel spus, mai curând sunăm la poliție sau la pompieri decât să intervenim noi înșine), sau despre absența totală a intervenției? Acordăm atenție potențialelor costuri și beneficii ale acestor opțiuni în funcție de cum le percepem.

Percepția costurilor și beneficiilor este individuală, influențată probabil de cunoașterea propriilor abilități. De asemenea, poate exista și o anumită deformare sau exagerare a costurilor implicate.

5. Stadiul de decizie: decidem dacă să ajutăm sau nu.

Figura 4.9 prezintă evoluția modelului cost/activare al lui Piliavin.

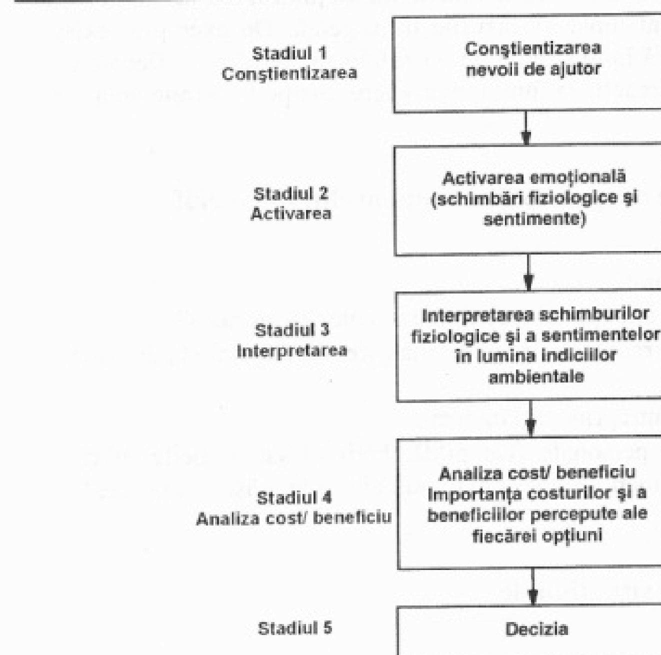


Fig. 4.9. Modelul cost/beneficiu (după Piliavin et al., 1981).

Un comentariu asupra modelului lui Piliavin

Există dubii dacă indivizii într-adevăr fac calcule în această manieră detaşată atunci când se află într-o situaţie de urgenţă. Latané şi Darley (1970) au afirmat că majoritatea situaţiilor de urgenţă sunt periculoase şi neprevăzute şi, în consecinţă, produc stări de activare emoţională foarte intense. Este mai puţin probabil ca observatorii (martorii) să ia în calcul toate indiciile din situaţie şi apoi să analizeze cu calm costurile şi beneficiile, decât să acţioneze într-o manieră impulsivă, făcând un lucru pe care altcineva neimplicat în mod direct l-ar considera ca fiind iraţional. Trebuie să se facă distincţie între ajutorul dat în mod obişnuit şi ceea ce se întâmplă în cazurile de urgenţă. De exemplu, există o diferenţă enormă între a ajuta pe un bătrân să se ridice în fiecare dimineaţă din pat şi reacţia la fumul intens care iese pe ferestrele unei case.

Influenţele asupra comportamentului prosocial

Acestea includ:

- Influenţe situaţionale; ce tip de nevoie este aceasta?
- Care este relaţia dintre persoana care oferă ajutor şi persoana ajutată?
- Ceea ce întreprind alţi oameni.
- Influenţe personale (De pildă, bărbaţii sau femeile oferă mai mult ajutor? Oamenii primesc mai mult ajutor la oraşe sau la sate?).

Influenţele situaţionale

Latané şi Darley au efectuat o serie de experimente pentru a determina care sunt factorii situaţionali ce ar putea determina intervenţia

observatorului (martorului) în situaţii de urgenţă. Stimulentul pentru această cercetare a fost cazul şocant al lui Kitty Genovese. Într-un cartier respectabil din oraşul New York, Kitty Genovese se întorcea acasă pe drumul obişnuit, seara târziu. Ea a fost atacată pe neaşteptate de un bărbat înarmat cu un cuţit. La primul strigăt, bărbatul s-a alarmat şi a fugit. Dar când nimeni n-a venit s-o ajute, el a revenit, a abuzat sexual de ea şi a înjunghiat-o de opt ori. Timp de 30 de minute cât a fost atacată, nimeni nu a venit să o ajute. După aproximativ 30 de minute de la consumarea atacului, un rezident anonim a telefonat la poliţie, dar nu şi-a dat numele deoarece „nu vroia să fie implicat". A doua zi, poliţia a intervievat pe toţi cei care locuiau în zonă. Nu mai puţin de 38 de oameni au recunoscut că auziseră ţipetele victimei. Cazul a devenit o *cause célèbre*, trezind atenţia nu numai mijloacelor de comunicare în masă, ci şi psihologilor sociali. A fost menţionată apatia, duritatea, indiferenţa şi absenţa interesului pentru semeni (Latané şi Darley, 1976).

Latané şi Darley (1970) au dezvoltat un model cognitiv pentru a determina dacă observatorii (martorii) decid sau nu să ajute într-o situaţie de urgenţă. Şi acest model are în componenţă cinci stadii:

1. *Observarea* evenimentului şi conştientizarea faptului că este nevoie de ajutor.
2. *Interpretarea*: evenimentul este o urgenţă serioasă? Există indicii care să ne arate, de exemplu, suferinţa, strigătul de ajutor?
3. *Responsabilitatea*: pot fi de ajutor? Observatorul acceptă responsabilitatea? Aceasta poate include factori cum ar fi prezenţa altor martori la eveniment şi, de asemenea, percepţia observatorului, a competenţei proprii de a face faţă situaţiei.
4. *Decizia*: aceasta ar putea include intervenţia directă, intervenţia indirectă (de exemplu, probabil chemarea poliţiei) sau nici o intervenţie.
5. *Acţiunea*: aceasta va depinde de natura situaţiei (de urgenţă sau nu), de ceea ce trebuie făcut şi de comportamentul celorlalţi oameni.

Figura 4.10 reprezintă evoluția modelului propus de Latané și Darley.

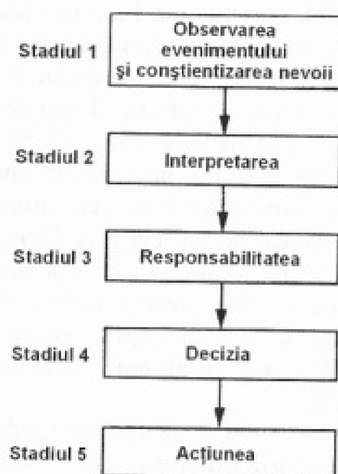


Fig. 4.10. Modelul cognitiv al intervenției martorului (după Latané și Darley, 1970).

Extinderea modelului propus de Latané și Darley a condus la o serie de experimente. Într-unul din primele, participanții (studenți) au fost intervievați (în aparență) despre problemele cu care s-au confruntat într-o mare universitate. Inițial, li s-a dat un chestionar și în timp ce îl completau începuse să iasă fum printr-un orificiu din perete. Acest lucru a continuat șase minute, iar camera era plină de fum. În legătură cu întrebarea ce influență au alți oameni asupra deciziilor luate în astfel de situații, au fost stabilite trei condiții experimentale:

1. Aceștia erau singuri.
2. Aceștia erau cu alți doi participanți pe care nu îi cunoșteau.
3. Se aflau în prezența a doi asistenți ai cercetătorului care au ignorat fumul.

Ipoteza a fost că în astfel de situații ceilalți oameni prezenți exercită o influență majoră asupra deciziilor luate. Rezultatele au susținut această ipoteză. Dintre cei care erau singuri, 75% au întreprins o acțiune pozitivă. Dintre subiecții aflați în compania celor doi străini (cea de-a doua situație exprimentală), doar 38% au intervenit. În cea de-a treia condiție, în care existau alte două persoane instruite să ignore fumul din cameră, doar 10% din subiecți au întreprins o acțiune.

Latané și Darley au sugerat că prezența altor oameni inhibă acțiunea; cu cât sunt mai mulți oameni prezenți, cu atât este mai mare inhibiția. În situația în care indivizii prezenți au ignorat în mod evident ceea ce s-a întâmplat, inhibiția a fost maximă. Actul decizional pare să fie afectat de trei aspecte:

- **Difuzarea responsabilității** – oamenii nu-și asumă responsabilitatea față de ceilalți membri ai grupului (indiferență socială). În situații de urgență, faptul că există și alții care privesc asigură o posibilitate ideală pentru indiferența socială. De fapt, aceștia nici nu trebuie să privească sau să fie vizibili. Cunoașterea faptului că sunt și alții în jur este suficientă.
- **Inhibiția audienței** – prezența altor oameni mai are un efect: indivizii se tem să nu pară ridicoli. Ei devin timizi și înspăimântați că ar putea face o greșeală.
- **Influența socială –** indivizii vor căuta modele de conduită; capitolul 6 va analiza în detaliu aspectele influenței sociale.

Latané și Darley (1976) au încercat să testeze fiecare dintre aceste aspecte într-un experiment faimos. Acesta a devenit cunoscut sub denumirea de „trei într-un singur experiment“ și este detaliat în caseta 4.6.

CASETA 4.6
„Trei într-un experiment“ (după Latané și Darley, 1976)

Au fost stabilite patru situații experimentale care au alternat interacțiunile dintre participanți și alți observatori:

1. Situația în care subiecții puteau privi și erau priviți.
2. Situația în care subiecții puteau privi, dar nu puteau fi văzuți.
3. Situația în care nu puteau privi, ci puteau doar să fie văzuți.
4. Situația în care nici nu puteau privi, nici nu puteau să fie văzuți.

Aceste situaţii experimentale au fost monitorizate prin intermediul unui sistem de televiziune cu circuit închis. Participanţii fuseseră recrutaţi să participe într-un studiu privind mecanismul refulării. Recuzita utilizată a constat dintr-un generator electric presupus a fi foarte vechi şi defect. Situaţia de urgenţă a fost creată atunci când experimentatorul atingând generatorul s-a electrocutat, a strigat de durere, a fost izbit de zid şi apoi a căzut pe podea în afara razei de acţiune a camerei de luat vederi, cu picioarele sus. După aceea, el a început să geamă uşor până când a primit ajutor după aproximativ 6 minute Circumstanţele utilizate au fost următoarele:

- **Situaţia experimentală de control**: nimeni nu se află în prezenţa participantului. Videocamera amplasată în camera participantului este orientată spre tavan (participantul nu poate fi văzut), iar monitorul arată tavanul celei de-a doua camere (participantul nu poate vedea).
- **Difuzarea responsabilităţii**: participantul ştie că mai există o persoană, dar se aplică aceleaşi condiţii (videocamera este îndreptată spre tavan, monitorul prezintă tavanul).
- **Difuzare plus influenţa socială**: participantul poate vedea pe monitor o altă persoană care completează un chestionar. Videocamera este îndreptată tot spre tavan (participantul poate vedea, dar nu poate fi văzut).
- **Difuzare plus inhibiţia audienţei**: videocamera este îndreptată spre participanţi (fiecare subiect ştie că poate fi văzut), dar monitorul arată tavanul celeilalte camere.
- **Difuzare plus influenţa socială, plus inhibiţia audienţei**: fiecare persoană poate vedea pe o alta prin intermediul videocamerelor şi monitoarelor.

Rezultate

Rezultatele au indicat un efect cumulativ. Când participanţii erau singuri, s-a constatat cea mai mare disponibilitate de a da ajutor. În cazul difuzării de responsabilitate, dorinţa de a interveni era uşor mai scăzută; la fel şi în cazul difuzării asociate cu inhibiţia (sau influenţa). Difuzarea responsabilităţii, inhibiţia audienţei şi influenţa socială nu au condus la nici o intervenţie din partea subiecţilor.

Rezultatele experimentului au sprijinit aserţiunea lui Latané şi Darley conform căreia factorii difuzare, influenţă şi inhibiţie sunt cumulativi.

Diferenţe interindividuale în comportamentul de ajutor

Latané şi Darley (1970) nu au descoperit nici o măsură a personalităţii care să prezică cu exactitate dacă o persoană va ajuta pe o alta. Încercările altor cercetători (Bar-Tal, 1976; Schwartz, 1977) de-a alege pe „bunii samariteni" din restul populaţiei au rămas fără succes. Totuşi, există unele dovezi referitoare la relaţia dintre deprinderile specifice pe care le deţine individul şi dispoziţia acestuia de a le folosi pentru a-i ajuta pe alţii (Midlarsky şi Midlarsky, 1973; Schwartz şi David, 1976). Într-un sens mai general, deţinerea unor deprinderi pentru situaţii de urgenţă (de pildă, pregătire pentru acordarea de prim-ajutor) favorizează intervenţia individului în astfel de situaţii.

Conducerea şi subordonaţii

Există dovezi că unii oameni sunt mult mai dispuşi decât alţii să preia iniţiativa în toate tipurile de acţiuni. În mod clar este vorba de o componentă a deprinderilor, dar, în afară de aceasta, Baumeister et al. (1988) au identificat o calitate specifică a liderilor, şi anume: ei nu suferă în aceeaşi măsură ca subordonaţii din cauza difuzării de responsabilitate. Însă despre lideri şi subordonaţi vom discuta în subcapitolul 2, din capitolul 6.

Genul şi comportamentul de ajutor

Bărbaţii sunt mult mai dispuşi să ajute femeile decât invers. Şoferii sunt mai dispuşi să oprească maşina pentru o femeie decât pentru un bărbat sau pentru un cuplu care face autostopul (Pomazal şi Clore, 1973). Cei care sunt mai atractivi din punct de vedere fizic vor primi mai mult ajutor. Przybyla (1985) a manipulat activarea sexuală a parti-

cipanților, arătându-le filme cu materiale sexuale explicite. Vizonarea unui film erotic determină bărbatul (participant la experiment) să fie mai dispus să ajute o femeie aflată în suferință, dar dacă este vorba despre un bărbat, participanții nu sunt dispuși să-l ajute și petrec mai puțin timp cu el. Pe de altă parte, femeile atunci când sunt stimulate de un film erotic acordă mai puțin timp pentru a da ajutorul cuiva, bărbat sau femeie.

Tipul de situație în sine face o diferență crucială. În situațiile de urgență periculoase, bărbații sunt mai dispuși să intervină. Aceasta este concepută ca o parte a rolului bărbatului de a acționa cu curaj în situații periculoase (Eagly și Crowley, 1986). Mai mult decât atât, întrucât bărbații sunt în general mai puternici și dețin mai multe deprinderi relevante, ei percep costurile intervenției ca fiind mai mici; în timp ce femeile sunt mai dispuse să ofere ajutor când e nevoie de susținere emoțională (Brody, 1990; Eagly și Crowley, 1986).

Orașul și satul

În mediul marilor orașe, zgomotos și aglomerat, pare să existe ceva care inhibă dorința de a ajuta. Milgram (1970) a propus **ipoteza supra-aglomerării urbane** pentru a explica de ce oamenii din zonele rurale și orașele mici sunt mai „săritori“ decât cei din orașele mari. Oamenii care locuiesc în orașe mari trebuie să fie selectivi în ajutorul pe care-l dau. Nivelurile de stimulare generală sunt atât de ridicate încât oamenii trebuie uneori să-i ignore pe ceilalți aflați în suferință și să aibă pretenții de la cei pe care îi ajută. Amato (1983) a studiat comportamentul de ajutor în comunități de diferite mărimi și a descoperit o relație invers proporțională între mărimea comunității și comportamentul de ajutor (cu cât populația comunității era mai mare cu atât mai mică era dorința de a da ajutor).

Dispoziția psihică și comportamentul de ajutor

Toate tipurile de lucruri pot fi puse pe baza unei „bune dispoziții“: succesul obținut într-o activitate, norocul de a obține ceva, fericirea sau chiar vremea bună. Isen (1987) a manipulat factorul succes și a arătat că acesta a favorizat comportamentul de ajutor. George (1991) a observat că vânzătorii fericiți vor face tot ce e posibil pentru a fi de ajutor. Nu există nici o îndoială că în prezent se tinde către un management mai agresiv, iar nefericirea și insecuritatea ulterioare acestuia nu determină oamenii să fie mai buni. Dacă ne bazăm pe averea personală, atunci suntem mai dispuși să ajutăm; dar dacă depindem de averea altcuiva, atunci vom fi într-o măsură mai mică de ajutor. Rosenhan et al. (1981) au descoperit că fericirea în urma posibilității obținerii unei slujbe bine plătite (în Hawaii) a sporit capacitatea de a da ajutor; dar ideea că un prieten ar obține postul a scăzut această posibilitate.

Dispoziția negativă sau absența norocului nu par să aibă același efect. Sentimentul de vinovăție poate stimula comportamentul de ajutor (Carlson și Miller, 1987). După cum s-a văzut, tristețea îi poate motiva pe oameni să ajute (Cialdini et al., 1973). Dar dacă suntem preocupați de nenorocirile noastre, nu vom fi dispuși să ajutăm pe nimeni (Aderman și Berkowitz, 1983). Ceea ce pare să conteze este aspectul pe care ne concentrăm atenția. Dacă ne centrăm pe ghinioanele celorlalți, vom fi dispuși să ajutăm; dar dacă ne interesează propria nefericire, atunci nu îi vom ajuta pe ceilalți.

Unele concluzii

Cum putem avea o societate prosocială? Poate trebuie să începem cu modul în care sunt crescuți copiii. Ei sunt în mod natural egoiști, dar pot deveni mai prosociali pe măsură ce cresc. Ei descoperă că adulții

aprobă copiii care îi ajută pe alții. De asemenea, o dată cu înaintarea în vârstă și cu îmbunătățirea abilităților cognitive, ei devin capabili să empatizeze cu ceilalți. Piaget susține că copiii devin mai puțin egocentrici pe măsură ce cresc (vezi Birch, *Psihologia dezvoltării*, 1997). Copiii pot fi încurajați să acționeze într-o manieră prosocială dacă sunt întăriți pentru un comportament prosocial. Însă ei trebuie să-și dezvolte motive intrinseci, iar recompensarea tuturor aspectelor pozitive ale comportamentului poate inhiba motivația intrinsecă. Părinții sunt modele ideale; când ei pun în practică ceea ce predică și stabilesc cu claritate normele comportamentului așteptat, aceștia vor încuraja copiii să aibă o atitudine prosocială (Eisenberg și Mussen, 1989). În același mod în care violența la televizor poate stimula agresivitatea, așa și televiziunea care înfățișează oameni cu atitudini prosociale poate accentua comportamentul prosocial (Liebert și Sprafkin, 1988; Roberts și Maccoby, 1985). Copiii pot avea posibilități reale de a oferi ajutor, având grijă de frații și surorile mai mici sau contribuind la treburile casnice. Am observat deja că numeroase culturi individualiste pun mai puțin accent pe comportamentul prosocial, în comparație cu cele colectiviste.

Adulții, de asemenea, pot fi încurajați să fie mai prosociali. Pot fi studiate modalitățile prin care fondatorii societăților de binefacere măresc recompensele pentru comportamentul de ajutor, în timp ce minimalizează costurile. Ei ne oferă puține beneficii și posibilități de a câștiga diferite lucruri. Este foarte simplu. Trebuie doar să sunați la un număr de telefon al unei instituții specializate („Grupul de ajutor" al lui Bob Geldof este un exemplu). Aprobarea socială poate fi mobilizată. Jason et al. (1984) au observat că într-un campus 31% din studenți s-au oferit voluntari să doneze sânge dacă au fost abordați direct de prieteni, în timp ce doar 14% s-au oferit voluntari când au fost abordați de persoane pe care nu le cunoșteau. Când aceștia donează sânge, o experiență plăcută îi va încuraja să repete acest lucru până când vor deveni motivați intrinsec și altruist.

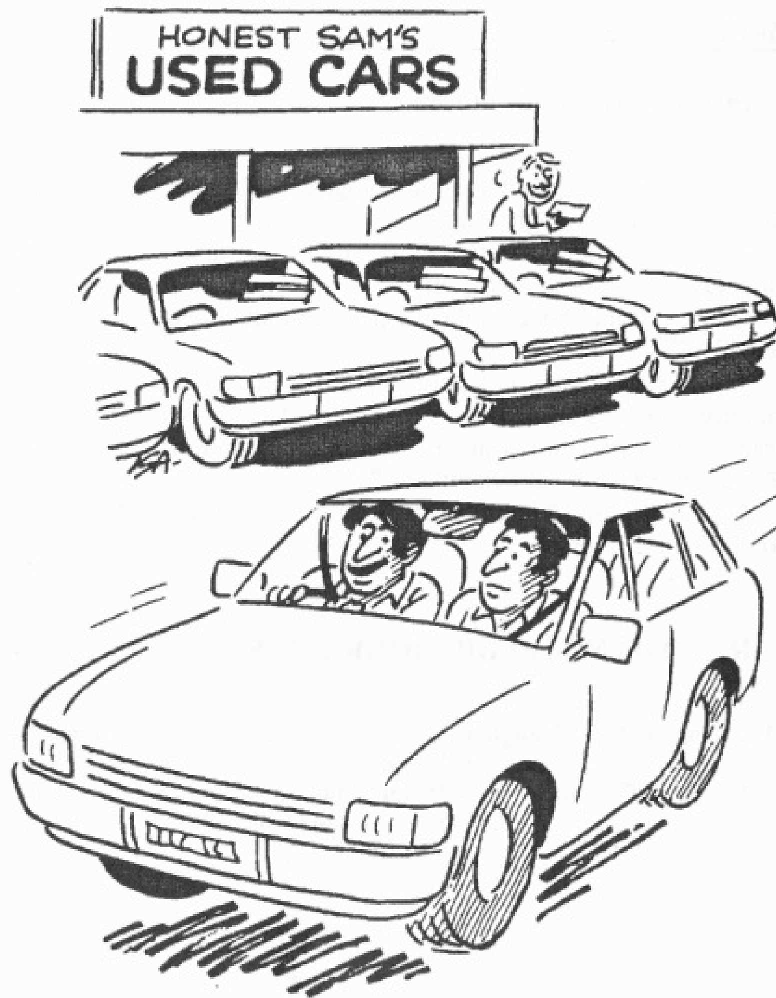
Întrebări de autoevaluare

1. Formulați explicația sociobiologică a altruismului. Considerați că aceasta este convingătoare?
2. Schițați și comparați ipoteza empatie-altruism a lui Batson cu modelul eliberării stării negative a lui Cialdini. Care dintre acestea constituie cea mai bună explicație pentru motivul oamenilor de a ajuta pe ceilalți?
3. Enumerați factorii identificați de Latané și Darley care inhibă inițiativa observatorilor (martorii oculari) de a da ajutor în situații de urgență. Experimentul complex „trei în unul" sprijină opinia conform căreia acești factori sunt cumulativi?
4. Este posibil să identificăm modalități prin care poate fi încurajat comportamentul prosocial?

RECOMANDĂRI BIBLIOGRAFICE

M.A. Hogg și G.M. Vaughan, *Social Psychology: An Introduction*, Chapter 13 (London: Prentice-Hall, 1995).

K. Deaux, F.C. Dane și L.S. Wrightsman, *Social Psychology in the 90s*, Chapter 11 (Pacific Grove, Cal.: Brooks Cole, 1993).



Viteză, un start bun, suspensie confortabilă – toate dovedesc că maşina aceasta este mai bună decât cea pe care am cumpărat-o de alături !

5

ATITUDINILE ŞI SCHIMBAREA ATITUDINILOR

La sfârşitul acestui capitol veţi putea să:

1. Definiţi ce se înţelege prin atitudini şi să identificaţi cele trei componente ale unei atitudini.
2. Descrieţi unele modele teoretice ale atitudinilor, incluzând modelul socio-cognitiv al lui Pratkanis şi Greenwald şi teoria comportamentului planificat a lui Ajzen.
3. Identificaţi unele teorii care se referă la formarea atitudinilor, incluzând teoriile cognitive şi cele ale condiţionării.
4. Descrieţi unele teorii legate de schimbarea atitudinilor, incluzând teoriile balanţei şi disonanţei cognitive.
5. Descrieţi şi să evaluaţi încercările făcute pentru măsurarea atitudinilor.
6. Identificaţi bazele prejudecăţii şi discriminării.
7. Enumeraţi unele tendinţe care au fost adoptate în studiul prejudecăţii.
8. Enumeraţi câteva din modalităţile care pot reduce prejudecăţile şi discriminarea.

5.1. NATURA ŞI FUNCŢIILE ATITUDINILOR

Gordon Allport (1935) s-a referit la atitudini ca fiind cel mai indispensabil concept în psihologia socială. Potrivit acestuia, o atitudine este:

> „o stare mentală şi nervoasă de pregătire, organizată prin experienţă, exercitând o influenţă directă şi dinamică asupra răspunsului individului la toate obiectele şi situaţiile cu care acesta se află în relaţie."
>
> (Allport, 1935, pag. 810)

McGuire (1989) a legat atitudinile de o viziune tripartită a experienţei umane, ce are vechi rădăcini în filosofie:

> „Trihotomia experienţei umane asupra spiritului şi acţiunii s-a impus cu putere în gândirea indo-europeană (fiind găsită în filosofia elenă, zoroastristă şi hinduistă) şi corespunde cu ceva fundamental în modul nostru de conceptualizare, probabil... reflectând trei straturi evolutive ale creierului, cortexul cerebral, sistemul limbic şi creierul vechi."
>
> (McGuire, 1989, pag. 40).

Astfel, atitudinile conţin trei componente fundamentale:

❑ **Cognitive** – care includ percepţiile obiectelor şi evenimentelor, credinţele sau raportările (relatările) despre ele. De exemplu, credinţa că a locui pe o stradă principală este sursă de zgomot şi pericole.

❑ **Afective** – care includ sentimente (despre) şi răspunsuri emoţionale la obiecte şi evenimente. De exemplu, pot fi continuu neliniştit şi înfricoşat de efectul străzii asupra familiei mele.

❑ Componente **comportamentale** sau **conative**. Acestea interesează intenţiile şi predicţiile modurilor în care un individ se poate comporta în raport cu un obiect sau eveniment. De exemplu, am de gând să cumpăr o casă deoarece nu doresc să locuiesc pe o stradă principală.

Acest model tricomponenţial a fost larg acceptat, dar, recent, s-au ridicat întrebări cu privire la componenta comportamentală. Este dificil de observat în ce mod cunoaşterea atitudinii cuiva faţă de ceva ne poate ajuta să facem predicţia comportamentului acelei persoane. Ajzen

(1988) a sugerat că oamenii nu totdeauna se comportă în modalităţi consistente cu atitudinile lor. De exemplu, ei s-ar putea confrunta cu conflictele dintre atitudini contradictorii.

Funcţiile atitudinilor

Atitudinile operează în acelaşi fel ca schemele şi scenariile. Ele reprezintă răspunsuri – memorate şi stocate – la oameni, evenimente şi situaţii, cea mai scurtă cale spre necesitatea de a elabora de fiecare dată modul în care să răspundem. Nu mai trebuie să calculăm de la început relaţia noastră cu obiectele, evenimentele şi situaţiile de fiecare dată când ne confruntăm cu ele.

Fazio (1989) a arătat că una dintre funcţiile principale ale atitudinilor este aceea de a facilita evaluarea obiectelor. Dacă aş avea o atitudine ostilă faţă de avort, de exemplu, aceasta m-ar ajuta să ajung la o evaluare instantanee a unei persoane care intenţionează să sufere un avort, fără a fi necesară o evaluare completă a tuturor faptelor cazului.

Modelul sociocognitiv

Pratkanis şi Greenwald (1989) au formulat **modelul sociocognitiv** al structurii atitudinii. Acesta poate fi descris sub forma unei definiţii a atitudinii, care îşi extrage ideile din cogniţia socială. Cititorul îşi va aminti că cogniţia socială se centrează în jurul stocării în memorie a experienţelor sociale ce pot fi extrase ulterior pentru a facilita răspunsuri la situaţii particulare (vezi capitolul 1). În modelul lui Pratkanis şi Greenwald obiectul, persoana sau evenimentul faţă de care avem o atitudine particulară este reprezentat în memorie prin trei elemente:

❑ O etichetă pentru acel obiect, persoană sau eveniment, împreună cu regulile de aplicare a acelei etichete.

❑ O evaluare sau o apreciere a obiectului, persoanei sau evenimentului.

❑ O structură a cunoaşterii care susţine aprecierea, altfel spus o bază cognitivă pentru aceasta.

Cel mai important element al modelului este evaluarea. Trebuie să ne aducem aminte că există două elemente în procesul de evaluare. Brekler şi Wiggins (1989a, b) au încercat să clarifice diferenţa dintre aceste două elemente:

1. Reacţia emoţională faţă de obiect.
2. Gândurile, credinţele şi judecăţile făcute despre obiect.

În timp ce primul dintre aceste două elemente se încadrează în domeniul afectivităţii şi se leagă de răspunsurile emoţionale, cea de-a doua din cele trei componente ale atitudinii menţionate anterior, al doilea este cognitiv, raportându-se la cunoaştere şi gândire. Componenta comportamentală nu a fost luată în calcul în modelul celor doi cercetători, iar această omisiune este discutată în continuare. Figura 5.1 reprezintă modelul lui Pratkanis şi Greenwald.

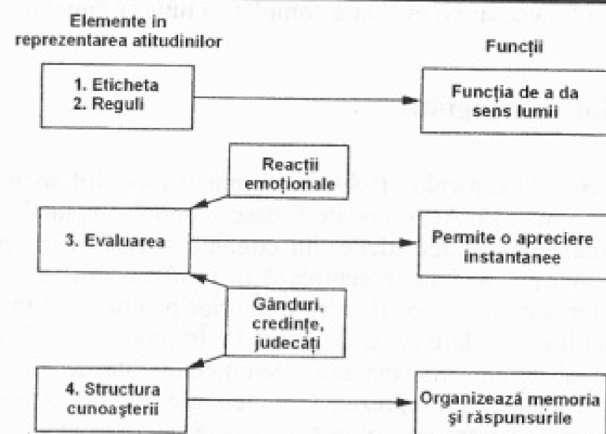


Fig. 5.1. Modelul sociocognitiv al atitudinilor (după Pratkanis şi Greenwald, 1989).

Abordarea atitudinilor din perspectiva procesării informaţionale

Anderson (1971, 1980) subliniază faptul că recepţionăm informaţii despre obiecte, oameni şi evenimente şi, ca rezultat al acelei informări, se formează atitudinile. Natura atitudinilor pe care ni le formăm depinde de modul în care această informaţie va fi recepţionată şi combinată. Unele detalii ale informaţiei vor fi recepţionate înaintea altora; unele detalii vor primi mai multă atenţie decât altele. Importanţa ataşată diferitelor elemente informaţionale şi ordinea în care ele sunt recepţionate vor contribui la formarea atitudinilor. Evaluăm toată informaţia brută, iar apoi o combinăm cu informaţia stocată în memorie. Anderson complică întrucâtva această situaţie, sugerând că indivizii asamblează un număr de itemi de informaţie, le ataşează valori şi utilizează media acestor valori pentru a-şi forma atitudini.

Atitudinile şi comportamentul

Este important să reţinem că nici Pratkanis şi Greenwald, nici Anderson nu au luat în considerare cea de-a treia componentă pe care am menţionat-o, elementul comportamental. Problema încercării de a face predicţii ale modului în care oamenii se comportă prin măsurarea atitudinilor într-un anumit fel (măsurarea atitudinilor va fi discutată în următoarea secţiune) este plină de capcane. La Piere (1934) a efectuat un studiu clasic privind relaţiile dintre atitudini şi comportament. El era interesat de atitudinile faţă de chinezi şi, în particular, faţă de doi prieteni ai săi chinezi. Călătorind prin toată America cu prietenii săi chinezi, ei au vizitat 66 de hoteluri, moteluri şi pensiuni, precum şi 184 de restaurante şi doar o singură dată au fost refuzaţi. După şase luni, el a trimis câte un chestionar în toate locurile pe care le-au vizitat, întrebând: „Veţi accepta ca oaspeţi în instituţia dumneavoastră membri

ai rasei chineze?" Răspunsurile primite au indicat că 92% nu vor accepta clienți chinezi.

Acest studiu a stimulat un număr imens de cercetări privind relația dintre atitudini și comportament. În particular, Ajzen și Fishbein (1980) au susținut că La Piere și alții au încercat să prezică comportamentul specific pe baza atitudinilor generale; adică, atitudinile generale față de chinezi și atitudinile specifice față de acești doi chinezi specifici în aceste împrejurări specifice. Ca rezultat, ei au formulat **teoria acțiunii bazate pe rațiune** (*reasoned action*) (Fishbein și Ajzen, 1974; Ajzen și Fishbein, 1980).

Teoria acțiunii bazate pe rațiune

Modelul lui Ajzen și Fishbein conține următoarele componente:

- *Norma subiectivă* – aceasta constituie un ghid pentru ceea ce este considerat a fi „cel mai bun lucru de făcut". Este obținută prin intermediul unei percepții despre ceea ce cred „alte persoane semnificative".
- *Atitudinea* – de exemplu, „Nu-mi place să-i servesc pe chinezi".
- *Intenția comportamentală* – această componentă se rezumă la decizia internă de a nu-i servi pe chinezi.
- *Comportamentul* (*în cazuri specifice*) – ceea ce s-a întâmplat în realitate.

O acțiune specifică va fi îndeplinită dacă:

1. Atitudinea este favorabilă.
2. Norma socială este favorabilă; oamenii care sunt importanți pentru noi aprobă acțiunile noastre.
3. Există un nivel înalt de control comportamental perceput: altfel spus, percepem faptul că există un grad ridicat de libertate de a alege cum să ne comportăm într-un set specific de circumstanțe.

Cel de-al treilea element, controlul comportamental conștient, are o importanță capitală în modelul extins al lui Ajzen (1989). Acesta se referă la măsura în care este ușor sau dificil să executăm o acțiune.

Ajzen a denumit acest model **teoria comportamentului planificat**. Un exemplu ne-ar ajuta să facem mai clar acest lucru. Un student are o atitudine favorabilă față de notele maxime (I); atitudinea pe care persoanele semnificative (părinți, profesori și colegi) o au față de notele maxime este favorabilă (II); controlul comportamental perceput (III) este determinat de abilitatea studentului în raport cu activitatea (sarcina), de pregătirea pentru examen și, probabil, de conținutul lucrării scrise – lucruri pe care studentul le percepe ca fiind numai parțial sub controlul său. Comportamentul (trecerea examenului) și atitudinea sunt prin urmare doar într-un raport condițional. Dacă studentul pătrunde într-un grup de colegi slabi la învățătură (norma socială nu este favorabilă), dacă studentul își dă seama că abilitățile lui nu corespund sarcinii sau dacă instruirea este inadecvată, atunci intenția comportamentală nu se va afla în strânsă relație cu rezultatele. Figura 5.2 ilustrează legătura dintre acești factori.

Alți factori care leagă atitudinile de comportament

Alți factori ce pot influența relația dintre o atitudine și comportamentul unei persoane includ accesibilitatea (ușurința cu care o atitudine este reactualizată; Fazio, 1986); puterea atitudinii (Fazio et al., 1986, arată că numai o atitudine puternică poate fi transformată automat în acțiune); personalitatea și variabilele situaționale.

Formarea atitudinii

Mijloacele prin care indivizii își formează atitudini sunt următoarele:

- Experiența directă.
- Condiționarea clasică.

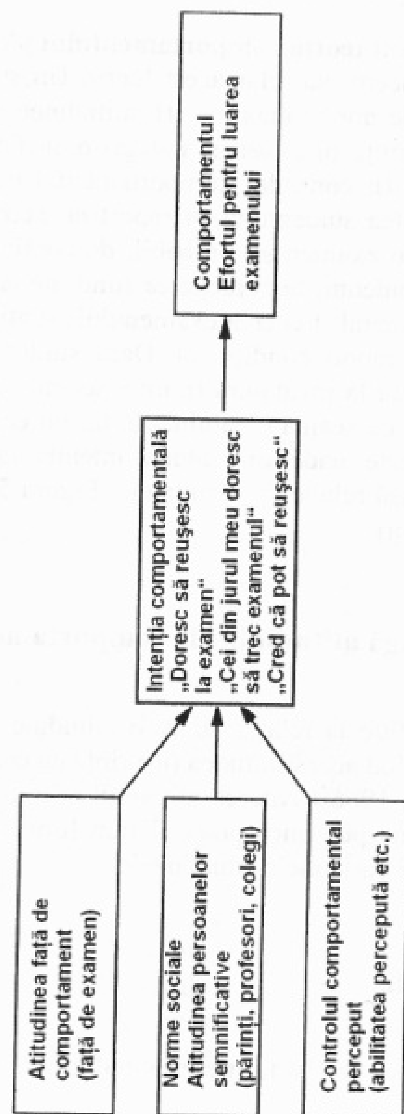


Fig. 5.2. Teoria comportamentului planificat (după Ajzen, 1989).

- Condiționarea instrumentală.
- Învățarea prin observație și modelarea.
- Dezvoltarea cognitivă.

Experiența directă

În foarte multe împrejurări atitudinile noastre sunt rezultatul experienței. Pot fi rezultatul unui eveniment traumatic sau al unei expuneri directe. De exemplu, vacanța în Cipru și excursia pe munți până la „linia verde" care separă zona ocupată de turci de teritoriul grec al insulei, a determinat pe un anumit autor să se concentreze asupra a ceea ce au făcut turcii când au invadat Cipru în 1974 și și-a schimbat radical atitudinile față de aceștia. Stroebe et al. (1988) s-a axat pe schimbările atitudinale care au rezultat din schimbul de experiență cu studenți din alte țări. Fishbein și Ajzen (1975) au sugerat că aceste tipuri de schimbări rezultă din informația obținută despre obiectul atitudinii, ce conduce la credințe, iar apoi influențează gradul în care preferăm sau nu obiectul.

Zajonc (1968) a identificat **efectul simplei expuneri**. Numărul de situații în care întâlnim un obiect de atitudine va influența evaluarea pe care o facem despre el. Expunerea repetată întărește răspunsul la diverse situații. Desigur, aceasta poate acționa și în altă direcție. Familiaritatea sau expunerea poate întări în aceeași măsură atitudini negative, precum și atitudini pozitive. Când Margaret Thatcher ocupa funcția de prim-ministru, nivelul de expunere a imaginii acesteia în mass-media a condus la polarizarea atitudinilor – publicul fie o adora, fie o detesta.

Condiționarea clasică

În cazul condiționării clasice, asocierea repetată a doi stimuli poate determina ca un stimul neutru anterior să producă o reacție care înainte era cauzată de un alt stimul, non-neutru. De pildă, putem iniția o relație

cu cineva căruia îi place foarte mult *curry*, condiment care pe noi ne lasă indiferenți. De fiecare dată când ieșim cu această persoană vom merge la un restaurant unde se servește curry. Se va realiza o asociere între persoana respectivă și curry. Preferința noastră pentru ea este transferată preferinței pentru curry, astfel încât atunci când vom merge cu altcineva la restaurant vom tinde să alegem curry. Putem spune că exemplul anterior este o prelungire a efectului simplei expuneri formulat de Zajonc sau, probabil, o explicație a acestuia. Să dăm un alt exemplu, o persoană este educată în spiritul respectului și iubirii pentru tatăl său, care este un socialist înfocat. Asocierea prelungită va face ca persoana să aibă atitudini pozitive similare față de socialism, așa cum are tatăl său. Figura 5.3 ilustrează modul de operare al acestui proces.

Condiționarea instrumentală / operantă

Constituie cea de-a doua formă de învățare asociativă a atitudinilor. Cu alte cuvinte, răspunsurile urmate de rezultate favorabile sunt întărite, iar cele care nu sunt întărite tind să se stingă. Părinții utilizează acest tip de condiționare pentru a forma atitudinile copiilor lor. Ei încearcă să se asigure că acel comportament acceptabil, de exemplu cooperarea copiilor cu frații lor, va fi lăudat iar conflictul și lupta între ei nu vor fi recompensate. Așadar, se formează o atitudine negativă față de conflict și o atitudine pozitivă față de cooperare.

Învățarea prin observație sau modelarea

Cercetările lui Bandura au fost deja discutate în alte contexte. Să presupunem că am avut o copilărie fericită alături de mama noastră, care se îngrijea tot timpul de bunăstarea familiei. Ne-am modelat astfel atitudinea pozitivă față de mamele care se ocupă tot timpul de familie, pe baza reușitelor pe care le-am experimentat.

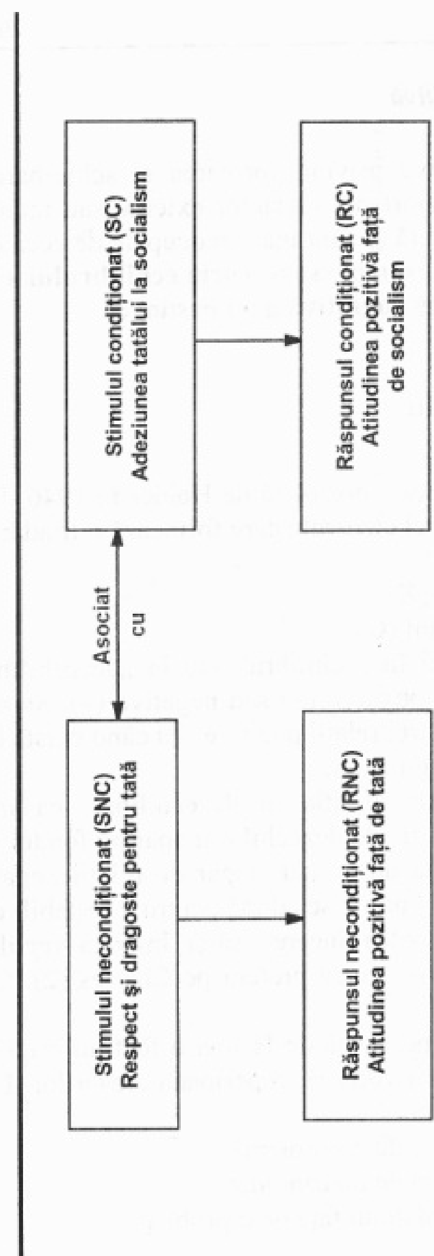


Fig. 5.3. Condiționarea clasică a atitudinilor.

Dezvoltarea cognitivă

Abordările cognitive privind formarea și schimbarea atitudinilor acordă mai puțină importanță efectelor externe sau întăririlor asociate cu o atitudine particulară și sunt mai preocupate de ceea ce se întâmplă la nivel mental. Două exemple sunt **teoria echilibrului** a lui Heider sau conceptul de **disonanță cognitivă** a lui Festinger.

Teoria echilibrului

Teoria echilibrului este postulată de Heider în 1946. Ea se referă la echilibrul dintre cele trei elemente care formează o triadă:

1. O persoană (P).
2. O altă persoană (X).
3. Obiectul atitudinii (O).

Aceste triade pot fi în „echilibru" sau în „dezechilibru". Relațiile dintre elemente pot fi pozitive (+) sau negative (–). Starea de „echilibru" apare când există trei relații pozitive sau când există două negative și una pozitivă, ca în figura 5.4.

Celelalte combinații se află în dezechilibru, ca în figura 5.5. Heider a sugerat că stările de dezechilibru apar pe fondul unei tensiuni. Acolo unde se constată un număr impar de relații negative, există o relație în dezechilibru. Forțele se adună pentru a restabili echilibrul. De exemplu, Charles ar putea încerca să-și învingă repulsia pentru o persoană (1). Angela l-ar putea prefera pe Charles (2). Charles manifestă repulsie (3).

Teoria echilibrului postulată de Heider a fost utilizată la explicarea modului în care oamenii votează în perioada alegerilor. Ei încearcă să obțină un echilibru între:

1. Atitudinea lor față de o problemă.
2. Atitudinea lor față de un candidat.
3. Atitudinea candidatului față de o problemă.

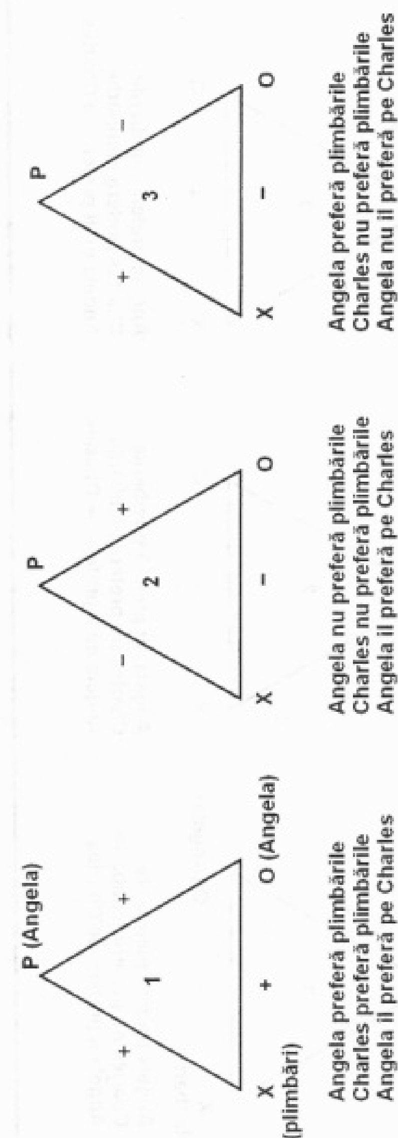


Fig. 5.4. Teoria echilibrului a lui Heider – stările în echilibru (după Heider, 1964).

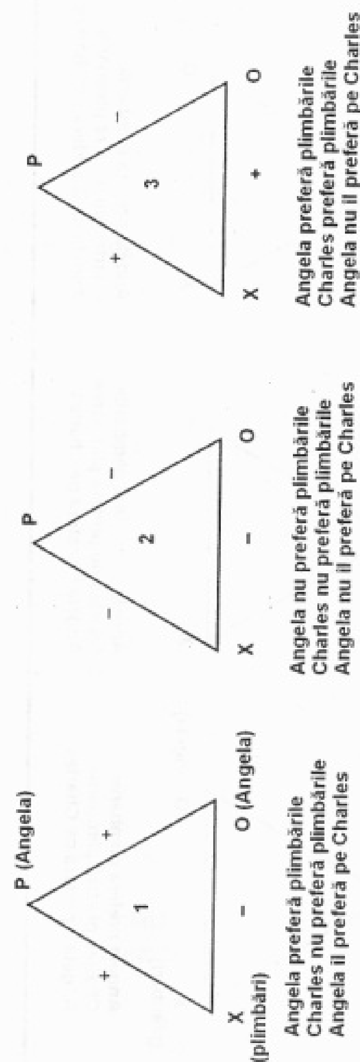


Fig. 5.5. Teoria echilibrului a lui Heider – stările în dezechilibru (după Heider, 1964).

Dacă există o relaţie de echilibru, ei vor fi mai dispuşi să voteze candidatul. De exemplu, dacă un individ îşi dă seama că domnul Ashdown adoptă o atitudine pozitivă faţă de integrarea europeană şi că este o persoană plăcută, acel individ îl va vota pe candidat dacă la rândul lui are o atitudine pozitivă faţă de integrarea europeană.

Teoria disonanţei cognitive

O a doua teorie legată de consistenţa atitudinală este **teoria disonanţei cognitive**. Aceasta a fost propusă de Festinger în 1957. Disonanţa cognitivă apare atunci când există un conflict între două cogniţii aflate în relaţie (gânduri, credinţe sau atitudini). De asemenea, poate fi inclus şi comportamentul. De exemplu, dacă un individ este membru al unei confesiuni religioase care îşi desfăşoară ceremonia duminica, poate să apară o disonanţă dacă împrejurările (venirea unui musafir neaşteptat, de exemplu) fac necesară aprovizionarea cu alimente de la supermarket duminică dimineaţa. Atitudinile faţă de slujba religioasă de duminică sunt în conflict cu comportamentul, iar acest lucru este neplăcut. Festinger vorbeşte despre elemente cognitive, care pot fi:

1. Consonante.
2. Disonante.
3. Irelevante.

Figura 5.6 ilustrează conceptul de disonanţă cognitivă. Mărimea conflictului (şi prin urmare a tensiunii pe care o produce) este legată de:

- Importanţa elementelor pentru individ.
- Raportul dintre elementele consonante şi cele disonante. Cu cât este mai mare numărul de elemente disonante, cu atât este mai mare disonanţa.
- Proporţia de suprapunere cognitivă. Cu cât au mai puţin în comun două elemente, cu atât mai mare este disonanţa potenţială. De exemplu, opţiunea între a merge la teatru sau la pescuit va crea o mai mare disonanţă decât alegerea dintre teatru şi cinema.

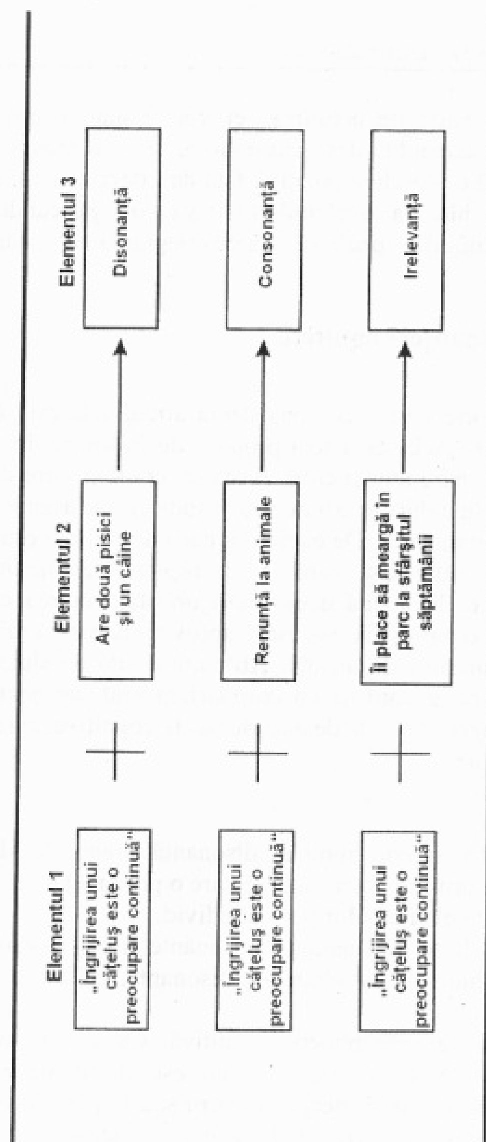


Fig. 5.6. Exemple de disonanță cognitivă (după Festinger, 1957).

Importanța acestei teorii rezidă în faptul că disonanța este neplăcută, astfel că apare motivația de a modifica unul sau mai multe elemente pentru a restabili consonanța între elemente. O prelungire a ideii de bază este noțiunea de **acord forțat**. Perspectiva este aceea că presiunea de un anumit tip de a adopta o atitudine publică aflată în conflict cu un alt gând, credință sau comportament va reduce proporția de disonanță și deci de disconfort ce rezultă. Caseta 5.1 prezintă detaliile experimentului clasic efectuat de Festinger și Carlsmith (1959), care ajută la testarea acestei noțiuni.

CASETA 5.1
Experimentul lui Festinger și Carlsmith privind acordul forțat

Festinger și Carlsmith (1959) au plătit participanții fie cu o sumă mică de bani (1 dolar), fie cu o sumă mare (20 de dolari) pentru a promova în mod public o opinie pe care nu o aveau personal. După ce li s-a cerut să petreacă o mare perioadă de timp efectuând o activitate foarte plictisitoare și fără sens, ei au fost plătiți să o prezinte și altor participanți potențiali ca fiind interesantă și foarte bine recompensată. Cei care au fost plătiți cu suma mai mare de bani și-au schimbat într-o măsură mai mică opiniile personale despre activitate, comparativ cu grupul care primise doar 1 dolar. Probabil că suma mai mare de bani era suficientă pentru a-și justifica comportamentul, mințindu-i pe ceilalți participanți; cei cărora li s-au oferit 1 dolar trebuiau să găsească o altă justificare și într-adevăr asta au făcut, afirmând că activitatea era interesantă și bine recompensată. Este clar faptul că ar putea exista circumstanțe în care o recompensă mai mică produce o schimbare atitudinală mai amplă. Acest lucru nu corespunde întocmai cu legile întăririi, care postulează că o recompensă mai mare va produce o schimbare mai mare a comportamentului.

Această excepție evidentă de la ceea ce a devenit regula de bază a învățării – cu cât este mai puternică întărirea, cu atât mai mare va fi schimbarea comportamentului – a fost contestată de Bem (1967, 1972). Teoria autopercepției a lui Bem, descrisă în capitolul 2, afirmă că atitudinile sunt determinate de comportament. Suntem conștienți de ceea ce facem și astfel „cunoaștem propriile atitudini, emoții și alte stări interne...parțial, inferându-le pe baza observațiilor asupra compor-

tamentului manifest". Bem a descris studiul lui Festinger şi Carlsmith participanţilor la studiul său şi le-a cerut să prezică rezultatele. Predicţiile lor nu erau diferite de rezultatele experimentului original. Un dolar nu era suficient pentru a convinge pe cineva să mintă, astfel că participanţii au revăzut experimentul şi au decis să afirme că s-au bucurat. Conform celor spuse de ei, s-au bucurat!

Controversa dintre Festinger pe de o parte şi Bem pe de alta a dăinuit destul de mult timp, fiecare parte bucurându-se de o susţinere empirică. În fine, dezbaterea a luat sfârşit cu o revizuire a cercetărilor făcută de Fazio et al. (1977), care au concluzionat că ambele părţi aveau dreptate! Totul depindea de mărimea discrepanţei dintre atitudini şi comportament. În situaţiile cele mai obişnuite în care discrepanţa era redusă, teoria autopercepţiei a lui Bem era corectă, dar acolo unde discrepanţa era foarte mare, teoria disonanţei cognitive a lui Festiger a oferit o explicaţie mai bună.

O altă revizuire a cercetărilor asupra disonanţei, efectuată de Cooper şi Fazio (1984), i-a determinat să afirme că activarea disonanţei depide de două criterii:

1. Consecinţele comportamentului trebuie să fie nefavorabile. Cu alte cuvinte, trebuie să rezulte un eveniment care este contrar interesului de sine. Aşa cum au afirmat Cooper şi Fazio, „un eveniment care ar fi mai bine să nu se întâmple". De exemplu, în cazul menţionat mai sus, ne aflăm pe drumul spre supermarket, duminică dimineaţa, deja o situaţie neplăcută – deoarece facem ceva contrar credinţelor noastre – şi îl întâlnim pe pastorul bisericii.

2. De asemenea, trebuie să existe o atribuire a responsabilităţii personale. O persoană trebuie să atribuie evenimentul unui factor personal intern. Simţim că suntem responsabili de a nu fi făcut provizii adecvate pentru posibilitatea în care cineva ar urma să ia masa la noi. Acest lucru este foarte posibil să apară atunci când individul are de ales şi poate prevedea consecinţele.

Când se întrunesc aceste două condiţii, apariţia disonanţei poate fi stimulată atunci când comportamentul implicat nu este inconsistent cu imaginea de sine a individului (Scher şi Cooper, 1989). În aproape

fiecare caz în care schimbarea atitudinii a rezultat din reducerea disonanţei, Steele (1988) susţine că comportamentul implicat este inconsistent cu conceptul de sine al persoanei. Când există o ameninţare a imaginii noastre de sine din partea comportamentului pe care-l percepem cum ar fi, de exemplu, atunci când minţind pe cineva, acţionăm într-o manieră naivă sau pledăm împotriva interesului personal, există doar două alternative:

1. Să ne schimbăm imaginea de sine.
2. Să ne schimbăm atitudinile pentru a le face mai consistente cu comportamentul nostru.

Astfel, am văzut membri ai guvernului care se percep pe sine ca fiind oameni onorabili şi care cu siguranţă nu se consideră mincinoşi, justificându-se prin faptul că nu spun întreg adevărul – „economisind adevărul" – în faţa Camerei Comunelor. Ei nu şi-au schimbat imaginea de sine ca oameni onorabili care nu mint, ci şi-au schimbat atitudinea faţă de adevăr. Această schimbare de atitudine apare ca rezultat al **autoafirmării**. Ei au răspuns la o ameninţare a aprecierii lor de sine intensificând un alt aspect al imaginii de sine, probabil preocuparea pentru securitate. Trebuie să ne amintim că concluziile lui Steele au fost obţinute într-o situaţie de laborator. Nu este acelaşi lucru cu ceea ce se întâmplă în „viaţa reală". El a furnizat mijloace alternative pentru autoafirmare, acolo unde participanţii s-au angajat în activităţi inconsistente cu atitudinile lor, de exemplu completând chestionare despre valori. Figura 5.7 prezintă un algoritm, o versiune îmbunătăţită a teoriei disonanţei cognitive care cuprinde modificările făcute de Cooper şi Fazio şi Steele.

Disonanţa postdecizională

Când luăm o decizie – probabil una dificilă, între alternative de atractivitate egală – este foarte probabil ca disonanţa să apară între atitudinea faţă de alternativa pentru care n-am optat şi comportamentul de alegere a celeilalte alternative.

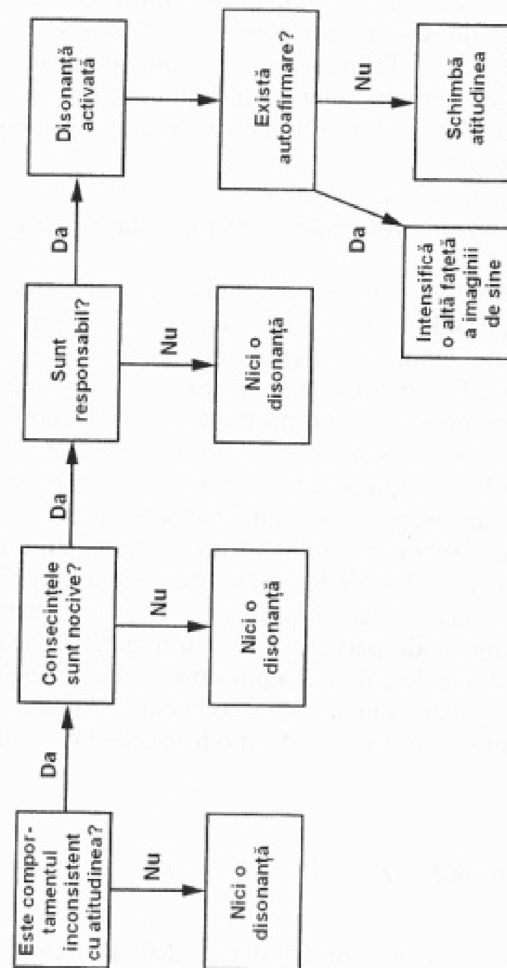


Fig. 5.7. Versiunea îmbunătățită a teoriei disonanței cognitive (după Cooper și Fazio, 1984 și Steele, 1988).

Caseta 5.2 prezintă detalii ale experimentului lui Knox și Inkster (1968) asupra disonanței postdecizionale.

CASETA 5.2
Disonanța postdecizională. Un experiment realizat de Knox și Inkster

Knox și Inkster (1968) au mers la o cursă hipică ce se desfășura în Vancouver pentru a intervieva pe cei care așteptau să-și plaseze pariurile. Majoritatea au admis că nu erau foarte încrezători în victoria calului pe care l-au ales. Totuși, intervievați din nou după ce și-au plasat pariurile, ei au fost mult mai siguri de alegerea lor. Ideea era aceea că acțiunea de a decide asupra unui anumit cal a creat disonanța care a motivat oamenii să-și schimbe atitudinile, nu doar față de calul ales, ci și față de cel neales. Prin recunoașterea meritelor opțiunii alese, disonanța este din ce în ce mai redusă, prin degradarea celeilalte opțiuni.

Mergem la un salon auto și suntem într-o stare de nehotărâre cu privire la meritele celor două modele de mașini. În sfârșit, ne decidem asupra uneia dintre ele, fapt care produce disonanță. Ne aflăm într-o stare neplăcută, astfel că încercăm să o reducem. Vom accentua punctele bune ale mașinii alese și vom pune în evidență dezavantajele celeilalte. Acest proces va continua sub forma **expunerii selective**. Căutăm informația care să ne susțină opțiunea și evităm informația care acționează în mod contrar.

Întrebări de autoevaluare

1. Identificați componentele unei atitudini. De ce este adevărată afirmația că legătura dintre atitudine și comportament este fragilă?
2. Enumerați câteva din modalitățile de formare a unei atitudini. Care dintre acestea vi se par cele mai convingătoare?
3. Descrieți ce se înțelege prin echilibru în raport cu atitudinile. Cum poate absența echilibrului să genereze schimbarea atitudinii?

4. Teoria disonanței cognitive este importantă în explicarea câtorva din modalitățile de schimbare atitudinală. Care sunt elementele importante ale teoriei disonanței? Identificați câteva din implicațiile practice ale acesteia.

5. Enumerați câteva din modalitățile prin care teoria disonanței a fost îmbunătățită de la formularea originală a lui Festinger.

5.2. MĂSURAREA ATITUDINILOR

Nu este un lucru ușor să măsori atitudinile; ele nu sunt direct observabile. Nu există nici măcar o relație foarte clară, așa cum am văzut, între atitudini și comportament sau între ceea ce este măsurat și ceea ce se întâmplă în viața reală. Cu toate acestea, întrucât ele sunt foarte importante în psihologia socială și sunt astfel de foarte mult timp, au fost dezvoltate tehnici pentru a le măsura. Ele au legătură cu unele sau cu altele dintre componentele atitudinilor pe care le-am discutat anterior (subcapitolul 1).

Pentru a măsura componenta cognitivă a atitudinilor, au fost elaborate scale de evaluare. Probabil cele mai cunoscute și mai larg utilizate dintre acestea sunt scalele Likert (Likert, 1932). Sunt produse o serie de enunțuri legate de atitudinea vizată, iar respondenților li se cere să indice măsura în care sunt de acord sau nu cu fiecare enunț. Să presupunem, de exemplu, că am dori să măsurăm atitudinile unui eșantion de oameni față de utilizarea puterii nucleare pentru generarea electricității; am putea formula enunțuri de genul:

1. Centralele nucleare sunt potențial foarte periculoase, atât pentru cei care lucrează în ele cât și pentru cei care locuiesc în vecinătatea acestora.

total dezacord	dezacord	indecis	de acord	total de acord
1	2	3	4	5

Cifrele de dedesubt, desigur, nu vor fi incluse în forma prezentată respondenților, dar vor fi utilizate pentru a atașa o valoare numerică răspunsurilor; în acest caz, valoarea numerică cea mai mare reprezintă atitudinea cea mai nefavorabilă față de puterea nucleară. Alte enunțuri sunt:

2. Energia nucleară este sigură, ieftină, inepuizabilă și un mijloc nepoluant de generare a electricității.

3. Problema dezarmării nucleare reprezintă o temă principală nu numai pentru generația actuală, ci și pentru copiii noștri și nepoții lor.

4. Afectarea mediului datorită încălzirii globale și distrugerea stratului de ozon vor fi mai reduse prin utilizarea energiei nucleare în locul combustibililor fosili.

Așa cum cititorul va observa, enunțurile sunt echilibrate, jumătate în favoarea energiei nucleare, jumătate împotrivă, iar cotarea răspunsurilor se face corespunzător, astfel că „dezacord total" va fi cotat cu 5 puncte la enunțul 2, și tot așa. Scorul maxim al atitudinii nefavorabile va fi obținut prin acceptarea punctului 5 la enunțurile 1 și 3 și a punctului 1 la enunțurile 2 și 4. Acest echilibru are rolul de a evita **acceptarea întregului set de răspunsuri** (*acquiescence response set*), adică tendința de a fi de acord pur și simplu cu toți itemii. Răspunsurile la unele enunțuri nu corelează atât de bine cu un total de 20 de itemi, iar aceștia pot fi reduși sau înlocuiți prin enunțuri cu care răspunsurile să coreleze mai puternic (adică, răspunsuri care reprezintă măsuri mai eficiente ale atitudinii respective).

Scala de evaluare a atitudinii elaborată de Thurstone

Aceasta încearcă, de asemenea, să măsoare componenta cognitivă. Thurstone a adunat 130 de enunțuri reprezentând atitudini favorabile și nefavorabile. Aceste enunțuri au fost date apoi unui număr mare de evaluatori pentru a le ordona în 11 categorii etichetate de la A la K.

Litera F reprezenta o poziție neutră. Cele 20 de enunțuri selectate de evaluatori au constituit scala finală. Fiecăreia i s-a dat o valoare, obținută prin media tuturor evaluărilor. Participanților li s-au prezentat enunțurile într-o ordine aleatoare și au fost rugați să indice pe cele cu care au fost de acord. Apoi s-a făcut media valorilor numerice atașate acestor enunțuri, obținându-se prin urmare o măsură a atitudinii participantului.

Evaluarea scalei lui Thurstone

- Înainte de toate, ea reprezintă un procedeu foarte greoi. Un număr mare de evaluatori trebuie să evalueze un număr enorm de enunțuri atitudinale.
- Este foarte posibil ca doi participanți să obțină scoruri de atitudine identice, chiar dacă fiecare dintre ei a completat în mod diferit setul de enunțuri.
- S-a constatat un nivel ridicat de subiectivitate. Valorile atașate enunțurilor depind de evaluatorii folosiți. Thurstone însuși afirma că obiectivitatea poate proveni din procesul de sortare, însă studiul efectuat de Hovland și Sherif (1952) nu confirmă acest lucru. Ei au descoperit tendințe diferite în modul în care evaluatorii negri, sau cei care îi simpatizau pe negri, au sortat enunțurile, în comparație cu cei care nu îi simpatizau pe negri.
- În fine, Thurstone a admis că datele obținute prin acest procedeu sunt date în interval de scală (de exemplu, el a stabilit că un scor cu valoarea de 6 puncte era de două ori mai favorabil decât un scor cu valoarea de 3 puncte). De fapt, întrucât evaluatorii nu sunt în totalitate obiectivi, nu avem decât o scală obișnuită de măsurare a atitudinilor, altfel spus de evaluare a participanților într-o ordine riguroasă.

Diferențiala semantică a lui Osgood

Diferențiala semantică (Osgood, Suci și Tannenbaum, 1957) se centrează pe componenta efectivă a atitudinilor, pe emoția sau trăirea afectivă atașată unui cuvânt sau concept. Conceptul este cotat pe o scală bipolară alcătuită din șapte puncte. Perechile de adjective sunt următoarele:

	1	2	3	4	5	6	7	
Cinstit	_	_	_	X	_	_	_	Necinstit
Mare	_	X	_	_	_	_	_	Mic
Rău	_	_	_	_	_	X	_	Bun
Curat	_	X	_	_	_	_	_	Murdar
Valoros	_	_	_	_	_	X	_	Nevaloros
Slab	X	_	_	_	_	_	_	Puternic
Activ	_	_	_	_	_	_	X	Pasiv
Rece	_	_	_	_	X	_	_	Fierbinte
Rapid	_	_	_	X	_	_	_	Încet

Fig. 5.8. Diferențiala semantică a lui Osgood.

Subiectul pune câte un X într-un punct de pe scală. Sunt reprezentate trei dimensiuni prin perechile de adjective alese, evaluare (bun, curat), potență (puternic) și activitate (activ, rapid). Această abordare prezintă avantajul că cercetătorul nu trebuie să formuleze o serie de enunțuri, ci poate să utilizeze un set standard de adjective. Scala produce o cantitate considerabilă de informații și este în general fidelă, însă necesită o analiză atentă.

Scala distanței sociale a lui Bogardus

Scala lui Bogardus (1925) este prima încercare de măsurare a atitudinilor prin comportament. Scala se bazează pe gradul de intimitate în funcție de care subiecții se simt confortabil în contactele lor cu alte grupuri rasiale sau sociale. Afirmațiile de tipul:

- Voi accepta ca acești oameni să se înrudească prin căsătorie.
- Voi accepta pe acești oameni doar ca vizitatori în țara mea.
- Îi voi exclude pe acești oameni din țara mea.

sunt considerate ca indicatori ai atitudinii față de membrii altor grupuri rasiale sau sociale și li s-au atribuit valori numerice, pentru a furniza o unitate de măsură a atitudinii. Această tehnică este evident limitată în aplicații, deși Triandris (1971) a utilizat-o pentru a măsura atitudinile față de religie și rasă.

Alte modalități de măsurare a atitudinilor

Webb et al. (1969) sugerează că atitudinile pot fi inferate prin observarea activităților celorlalți, din datele de arhivă și din urmele fizice. De exemplu, ar fi posibil să observăm o serie de forme nazale într-o vitrină de muzeu pentru a determina atitudinea vizitatorilor față de acele exponate particulare, iar mărimea acelor nasuri să ofere o anumită indicație a vârstei vizitatorilor interesați. Prin examinarea schimbărilor în rolurile jucate de către personajele masculine și feminine în cărțile pentru copii, pot fi inferate schimbările în atitudinile privind rolul sexului. Tipurile de cărți pe care oamenii le împrumută de la biblioteci reprezintă o altă sursă de informare în legătură cu atitudinile indivizilor. După apariția televiziunii, sunt împrumutate din ce în ce mai multe cărți realiste și mai puține cu caracter de ficțiune, indicând o schimbare în atitudinea oamenilor față de cărți. O versiune de televiziune a cărții *Middlemarch*, de pildă, sau a romanului *Pride and Prejudice*

ar putea crește popularitatea acestor cărți, situație dovedită de creșterea numărului de cereri de a le împrumuta de la bibliotecă. Modalitățile în care indivizii se așează pe scaun într-o cameră poate fi de asemenea un indicator, al atitudinilor. Când există sentimente bune între oameni, ei vor tinde să se așeze mai aproape unul de altul.

Tehnica electrozilor fictivi

S-au făcut încercări pentru a se trece peste rezistența oamenilor de a-și dezvălui adevăratele sentimente, rezistență care face dificilă măsurarea atitudinilor. Jones și Sigall (1971) au elaborat ceea ce se numește **tehnica electrozilor fictivi** (*bogus pipeline technique*) pentru a depăși această problemă. Participanții la studiul lor au fost conectați la un dispozitiv asemănător detectorului de minciuni și li s-a spus că acel dispozitiv poate măsura tăria și direcția atitudinilor lor reale, astfel încât să nu poată minți. Cialdini et al. (1981) au utilizat cu succes tehnica în investigarea disonanței cognitive. Ei au încercat să stabilească dacă atitudinile pe care participanții le-au raportat sunt cele adevărate sau dacă aceștia au făcut apel la o **dirijare a impresiei** (*impression management*), adică au încercat să pară consistenți în fața celorlalți.

Tehnica valorii atitudinii (*expectancy-value*)

Am observat mai înainte că Fishbein și Ajzen au dezbătut relația dintre atitudini și comportament și au ajuns la ceea ce ei au denumit teoria comportamentului planificat. Ei au arătat că atitudinile și comportamentul pot fi strâns legate dacă există o componentă evaluativă, precum și una de credință. Fishbein a elaborat o tehnică pentru măsurarea atitudinilor ce încorporează aceste componente. El combină două

scale de evaluare. De exemplu, în investigarea atitudinilor față de utilizarea energiei nucleare pentru producerea electricității, el îi roagă pe participanți să evalueze centralele nucleare folosind instrucțiunea: „Evaluați gradul în care credeți că sunt adevărate sau false următoarele enunțuri (0 = fals; 10 = adevărat),

centralele nucleare sunt
sigure,
rentabile din punct de vedere economic,
suportabile,
ecologice.

Acum cotați valoarea pe care considerați că o are fiecare din atributele (-10 = total inacceptabil, 0 = neutru, + 10 = total acceptabil),

siguranță,
costisitor,
suportabil,
ecologic.

Tăria credinței poate fi apoi combinată cu valoarea asociată în scopul furnizării unei valori numerice pentru tăria atitudinii.

Concluzii

Măsurarea atitudinilor este dificilă. Abordările enumerate aici sunt legate de componentele atitudinilor și aceasta este o parte a problemei. Este dificil de separat componentele cognitive de cele de eficacitate sau acestea două de aspectul comportamental. Nu putem fi siguri de faptul că o atitudine particulară este în mod inevitabil legată de un anumit tip de comportament. În plus, există și o problemă de interpretare. Frecvent se afirmă că fiecare individ va interpreta problema în aceeași manieră. Nu totdeauna se întâmplă așa. Cu toate acestea, nu ne rămâne decât să încercăm, deoarece foarte multe dintre alegerile pe care le facem în viața zilnică sunt legate de atitudinile pe care le adoptăm.

Întrebări de autoevaluare

1. Descrieți cum se realizează măsurarea atitudinilor prin intermediul scalei Likert. Ce componentă a atitudinilor măsoară aceasta?
2. Ce unități de măsură au fost adoptate în încercarea de a măsura componenta comportamentală a atitudinilor? Care sunt limitările acestor încercări?
3. Considerați că scala expectației de valoare a lui Fishbein rezolvă problema legăturii prea subtile dintre comportament și atitudine?

5.3. PREJUDECATA ȘI DISCRIMINAREA

Introducere

Prejudecata se referă la formularea unor opinii despre caracteristicile oamenilor (de obicei în defavoarea lor), pe baza identificării unei caracteristici proeminente, și la existența unui comportament corespunzător acestor opinii. De exemplu, un sârb bosniac poate identifica pe cineva ca fiind musulman și imediat să-l caracterizeze pe acel individ ca fiind asociat cu o presupusă amenințare islamică asupra țării lui. Astfel, **discriminarea** implică faptul că pe baza identificării făcute, individul este tratat diferit de modul în care ar putea fi tratat cineva neidentificat. Un manager, de exemplu, are o prejudecată cu privire la abilitățile și fidelitatea membrilor minorităților etnice. În evaluarea abilităților și experienței candidaților pentru un loc de muncă, se poate spune că membrii unui grup etnic n-ar fi potriviți pentru că o dată identificați ei sunt excluși.

Deşi majoritatea oamenilor consideră discriminarea şi comportamentul influenţat de prejudecăţi ca fiind inacceptabile, prejudecata este extrem de răspândită. Aceasta este o parte a structurii cogniţiei sociale a fiecărui individ care experimentează şi învaţă şi care ne permite să ajungem mai rapid la judecăţi despre oameni şi lucruri.

Este firesc să considerăm prejudecata ca fiind o **atitudine** faţă de un set particular de oameni, obiecte sau evenimente. Allport (1954) spunea că atitudinile au trei părţi componente:

- **Cognitivă**: se referă la un set de credinţe cu privire la obiectul prejudecăţii.
- **Afectivă**: trăirile şi emoţiile legate de persoana sau obiectul respectiv.
- **Conativă**: intenţiile pentru o comportare particulară faţă de o persoană sau un obiect.

În termeni mai generali, prejudecata se referă la răspunsurile emoţionale negative faţă de anumite persoane şi la atitudinile intolerante, nedrepte şi nefavorabile faţă de acestea. Deja am analizat stereotipizarea (capitolul 2), care constă în atribuirea unei game de caracteristici (de obicei, negative) unui grup ca întreg. O dată ce un individ a fost identificat ca aparţinând acelui grup, se presupune că individul deţine acele caracteristici.

Devine (1989) a arătat că principala diferenţă între oamenii care intră în sfera prejudecăţii şi cei care nu intră constă în modul în care aceştia din urmă sunt capabili să inhibe sau să nu ia în considerare credinţele stereotipice. Dacă există credinţe stereotipice, ele vor fi declanşate spontan pe fondul identificării unui membru al grupului, ca subiect al credinţei stereotipice. Eliminarea credinţelor stereotipice poate fi un proces dificil şi de lungă durată, însă un control conştient poate permite oamenilor să inhibe sau să nu ia în considerare credinţele negative, pentru a nu da naştere unui comportament influenţat de prejudecăţi (vezi fig. 5.9).

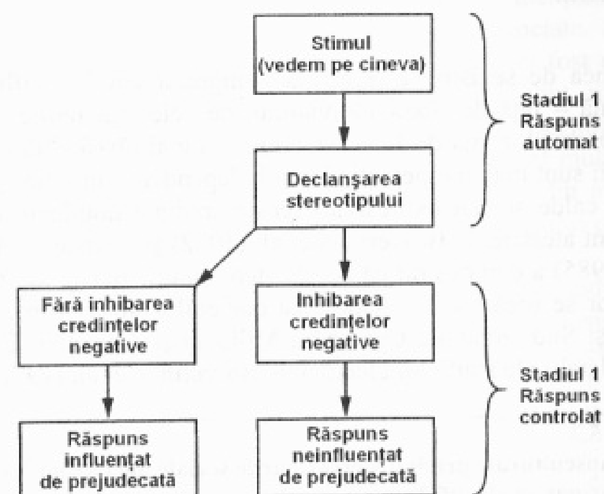


Fig. 5.9. Modelul prejudecăţii al lui Devine (după Devine, 1989).

Observaţi că acest model cuprinde două etape:

1. Stadiul inconştient, în care identificarea declanşează stereotipul existent.

2. Stadiul controlului conştient, în care persoana ce nu face obiectul prejudecăţii poate inhiba credinţa influenţată de prejudecată pentru a preveni răspunsul influenţat de aceasta, în timp ce o persoană care face obiectul prejudecăţii va permite ca aceste credinţe să fie transferate în răspunsuri.

Există mai multe manifestări specifice ale comportamentului influenţat de prejudecăţi, incluzând: sexismul, rasismul şi ageismul, pe care le vom analiza în parte.

Sexismul

Noţiunea de **sexism** se referă la comportamentul – influenţat de prejudecată – faţă de sexul individului, de cele mai multe ori prejudecăţile bărbaţilor faţă de femei. Opinia cea mai răspândită este aceea că bărbaţii sunt mai competenţi şi mai independenţi, în timp ce femeile sunt mai calde şi mai expresive. Aceste credinţe dominate de prejudecată sunt atestate de Broverman et al. (1972) şi Spence et al. (1974). Deaux (1985) a demonstrat că aceste stereotipuri sociale ale bărbaţilor şi femeilor se regăsesc la majoritatea oamenilor din Europa, America de Nord şi Sud, zone ale Orientului Mijlociu şi Australia. Caseta 5.3 prezintă detalii ale studiului efectuat de Broverman et al. (1972).

CASETA 5.3
Dovezi transculturale privind stereotipurile sociale ale bărbaţilor şi femeilor (Broverman et al., 1972)

Broverman a demonstrat că atributele stereotipice feminine nu sunt atât de valorizate precum atributele masculine ale competenţei şi independenţei. Psihologilor clinicieni li s-a cerut să descrie adultul sănătos, matur din punct de vedere al competenţei sociale, care era fie:

1. un bărbat;
2. o femeie;
3. o persoană (genul nefiind specificat).

Psihologii clinicieni de ambele sexe au descris bărbatul adult sănătos (1) şi persoana adultă sănătoasă (3) în termeni similari, descrierile vizând în principal competenţa lor. Totuşi, femeia sănătoasă (2) a fost considerată ca fiind mai supusă, mai impresionabilă şi mai îngrijorată de înfăţişarea ei decât (1) sau (3). Probabil că femeile nu sunt „adulţi normali"!

Care este cauza acestei stări de lucruri? Probabil că există un adevăr în acest stereotip, iar bărbaţii şi femeile într-adevăr posedă personalităţi diferite. Dar acest lucru nu pare să se întâmple atunci când bărbaţii şi femeile au adoptat comportamente diferite ale rolului specific sexului,

iar bărbaţii care au mai multă putere au perpetuat şi menţinut această atribuire de rol şi diferenţele în caracteristicile asociate. Anumite ocupaţii – secretariat, asistenţă medicală şi altele – au fost denumite „munci de femei". În consecinţă, aceste ocupaţii sunt mai puţin valorizate decât ocupaţiile cum ar fi avocatura, medicina, ingineria şi contabilitatea, care erau până de curând deţinute de mai mulţi bărbaţi decât femei. Acum, când a crescut numărul femeilor din avocatură, medicină şi stomatologie, probabil că stereotipizarea rolului de gen va fi diminuată.

Teoria identităţii sociale (vezi capitolul 2) determină modul în care indivizii sunt percepuţi, nu doar de către ceilalţi ci şi de ei înşişi, şi care vor fi rolurile lor şi comportamentul adecvat asociat acelor roluri (Abrams şi Hogg, 1990a). Unele analize asupra modalităţilor în care aceste categorizări ale rolului de gen au fost efectuate în şcoli de Lloyd şi Duveen (1992). Ceea ce era implicit în relaţiile personale de acasă devine explicit în şcoală. Listele sunt împărţite în funcţie de sex, iar numele băieţilor sunt strigate primele, grupurile de copii tind să fie de un sex sau altul, există jucării şi jocuri ale băieţilor şi jucării şi jocuri ale fetelor, precum şi „comportament de băiat" şi „comportament de fată". Pentru a face referire la o fată ca la un băieţoi sau la un băiat că are comportament de fată trebuie să se indice faptul că ei nu se comportă potrivit stereotipului rolului de gen. Comportamentul puternic, asertiv aparţine băieţilor; comportamentul submisiv aparţine fetelor.

O altă faţetă a sexismului se leagă de diferitele niveluri ale atenţiei acordate, în special de mass media, bărbaţilor şi femeilor. Archer et al. (1983) au observat că atunci când sunt prezentaţi bărbaţi, prim-cadrul este centrat pe fizionomie; pe de altă parte, când sunt prezentate femeile, media se centrează pe partea superioară a corpului. Este ca şi cum femeile sunt considerate în special ca fiind obiecte decorative. Acest fenomen a fost denumit **faceism**.

O altă formă şi mai subtilă de sexism a fost descrisă de Ng (1990). Când se fac referiri generale despre oameni, există tendinţa de utilizare a pronumelor masculine. În mod asemănător, stereotipurile rolului de

gen sunt întărite prin folosirea cuvintelor cum ar fi „şefule". În consecinţă, în cărţi ca aceasta ne-am străduit să utilizăm un limbaj non-sexist. Ceea ce face ca limbajul să pară fără tact serveşte la întărirea faptului că limbajul sexist este foarte încetăţenit, ca şi cum umanitatea este esenţialmente masculină, iar ca să fii femeie este întrucâtva o anomalie. Modul în care se foloseşte limbajul este important, deoarece este vorba de limbajul prin care este reprezentată lumea, iar limbajul influenţat de prejudecată reflectă gândirea dominată de prejudecăţi. Şi aceasta este cogniţie socială. Experienţa de viaţă a stabilit modele de gândire cu privire la oameni, care sunt dificil de schimbat.

Modul în care succesul sau eşecul este atribuit diferenţiat bărbaţilor şi femeilor reprezintă o altă manifestare a felului în care oamenii au fost programaţi să gândească. Deaux şi Emswiller (1974) au observat că în sarcinile care în mod tradiţional ar putea fi considerate ca „masculine", succesul era atribuit în cea mai mare măsură abilităţii sau efortului bărbaţilor; norocului sau faptului că era o sarcină uşoară, în cazul femeilor. De obicei, în cazul sarcinilor feminine, nu are loc această diferenţă de atribuire.

Există o dovadă, totuşi, că eforturile de a reduce stereotipizarea bazată pe gen şi discriminarea de gen au avut un efect. În anii '60, de exemplu, Goldberg a descoperit că aspectele identice ale activităţii erau evaluate diferit atunci când au fost atribuite unui bărbat (Goldberg, 1968). Când studiul a fost reprodus de Swim et al. (1989), această evaluare diferenţială nu a mai fost evidentă.

Rasismul

În Germania din timpul lui Hitler, evreii au fost subiectul unei prejudecăţi uriaşe, iar discriminarea a culminat prin Holocaust. Mai recent, în Ruanda, prejudecata şi discriminarea unui grup tribal de către altul au avut ca rezultat un genocid în masă. Similar, în Bosnia a existat

un genocid produs de sârbi împotriva musulmanilor şi croaţilor şi multă violenţă exercitată de toate cele trei grupuri. În vreme ce în locuri ca acestea rasismul a provocat multe victime şi un număr foarte mare de refugiaţi, în ţările occidentale legile decretate împotriva discriminării au făcut câte ceva pentru a reduce formele mai stridente ale rasismului. Pettigrew (1987) a examinat o modalitate foarte răspândită în care persistă rasismul la cei care au făcut eforturi conştiente de a rezista acestuia. Reacţiile stereotipice automate pe care Devine (1989) le-a raportat, sunt dificil de eradicat:

> „Mulţi sudişti mi s-au confesat…că şi atunci când nu mai aveau prejudecăţi faţă de negri, le era totuşi greu să dea mâna cu ei. Aceste sentimente sunt transmise în familie prin învăţare încă din copilărie."
>
> (Pettigrew, 1987, pag. 20).

Acest fenomen a fost denumit **rasism simbolic** (Kinder şi Sears, 1981) sau **rasism modern**. Indivizii care au atitudini stabile bazate pe teama rasială şi pe stereotipuri învăţă foarte devreme în viaţă să-şi exprime aceste atitudini în modalităţi mult mai acceptabile din punct de vedere social. De exemplu, schemele stabilite cu privire la preferinţa pentru subvenţionarea firmelor care angajează negri sunt în contradicţie cu noţiunea de piaţă liberă. Atitudinile rasiale simbolice sunt mai dificil de măsurat decât rasismul ostentativ. Una din tehnicile utilizate implică metode ale psihologiei cognitive. Gaertner şi McClaughlin (1983) au asociat adjective descriptive pozitive şi negative cu etichete rasiale (de exemplu „negru" sau „alb") şi le-au cerut participanţilor să spună dacă ele se potrivesc. Ei au anticipat că atunci când perechile de adjective reprezintă o atitudine existentă, participanţii ar trebui să răspundă mai rapid decât dacă trăsătura nu este asociată cu un grup rasial existent. S-a constatat o tendinţă de a răspunde mai rapid pentru adjectivele pozitive asociate cu „alb" decât pentru adjectivele negative. În mod asemănător, atunci când „negru" era asociat cu adjective negative s-a constatat, de asemenea, o viteză mai mare a răspunsului.

Ageismul

În țări cum ar fi Marea Britanie, Canada, Statele Unite și unele țări din Europa, ca Olanda, familia extinsă a fost înlocuită în mare parte cu familiile nucleare. În locul unchilor, mătușilor și bunicilor care locuiesc aproape și completează susținerea copiilor de către părinți, familiile din aceste țări tind în mod tipic spre nuclearizare, adică numai mama, tata și copiii. Tinerii din aceste societăți sunt foarte apreciați; cei bătrâni sunt mai puțin valorizați. Are loc înmulțirea stereotipurilor nefavorabile asociate cu persoanele în vârstă. Într-adevăr, **ageismul** – ca prejudecată față de persoanele bătrâne – debutează din ce în ce mai devreme. În competiția pentru ocuparea locurilor de muncă, a avea peste 40 de ani înseamnă a fi prea bătrân! Brewer et al. (1981) arătau că indivizii mai bătrâni sunt considerați membri relativ fără valoare și putere în comunitate.

Alte forme de prejudecată

Alte forme de prejudecată includ homosexualii și oamenii cu diferite tipuri de invalidități. Prejudecățile care vizează homosexualii pot fi recunoscute în refuzul ofițerilor de comandă din serviciile armate de a permite celor care au fost identificați ca fiind homosexuali să continue stagiul militar. În Statele Unite, președintele Clinton s-a confruntat cu o opoziție puternică atunci când a propus că n-ar trebui să existe nici un obstacol pentru homosexualii care doresc să se angajeze în armată. Epidemia de HIV și SIDA a atras atenția asupra problemei homosexualilor, ceea ce a dus la creșterea prejudecăților împotriva lor, cu toate că în majoritatea comunităților aceștia nu sunt considerați devianți și imorali. Oscar Wilde nu s-ar fi aruncat în „temnița" lecturii dacă ar fi trăit 100 de ani mai târziu. Totuși, ancheta efectuată de către

Levitt și Klassen în Statele Unite (1974) a arătat că majoritatea oamenilor consideră că homosexualii sunt „bolnavi".

Similar, s-au produs schimbări profunde în nivelul prejudecăților împotriva oamenilor cu handicapuri de diferite forme. În trecut, aceștia erau considerați niște ciudățenii ale naturii și erau ținuți ascunși ca un secret de familie. „Soluția finală" a lui Hitler viza nu numai evreii, ci și oamenii cu tulburări mentale. Szasz (1967) în cartea sa „Mitul tulburărilor psihice" (*The Myth of Mental Illness*) susține importanța etichetelor. Dacă o persoană este etichetată ca „nebună", atunci rezultă prejudecata și discriminarea. Până când tulburarea mentală nu va fi tratată exact în același fel ca oricare altă boală, acestea nu vor fi diminuate. Dacă este vorba de o cauză fizică, atunci e doar o simplă boală. Dacă nu, atunci este chiar o „problemă de viață".

Cum se manifestă prejudecata și discriminarea?

Așa cum am văzut, prejudecățile și discriminările ostentative împotriva indivizilor și grupurilor nu sunt comune și sunt adeseori ilegale. Mai frecventă este **discriminarea subtilă**. De exemplu, un proprietar funciar poate refuza un potențial cumpărător văzând că este negru, sub pretextul că apartamentul este deja vândut. Este vorba tot de discriminare și în cazul femeilor sau mamelor singure care nu pot găsi un loc de muncă flexibil, deoarece nu au suficient timp să-l caute.

Uneori au loc acțiuni banale pentru sprijinul membrilor unui grup care este supus discriminării, pentru că un ajutor mai consistent este considerat inoportun. Rosenfeld et al. (1982) cereau participanților din experimentul său să facă o mică favoare unui negru. Când ulterior au fost rugați să se implice mai mult în sprijinirea negrilor, aceștia au fost mai rezervați în a oferi ajutorul cerut prin comparație cu alți indivizi care nu „ajutaseră" deja – aceasta poartă denumirea de ***tokenism***.

Discriminarea pozitivă are loc atunci când se trece la inversarea rezultatelor prejudecății. Partidul Laburist a insistat în alegeri cu propuneri de femei pentru ocuparea locurilor din parlament. Au adoptat această soluție pentru că se făceau discriminări împotriva accederii femeilor în parlament. Această situație poate avea un efect pozitiv, constând în votarea mai multor femei. Dar Fajardo (1985) a demonstrat că acest tip de discriminare inversă poate avea la fel de bine și efecte negative, mai ales asupra aprecierii de sine a indivizilor. În studiul său, eseurile identice atribuite studenților negri au fost cotate cu note mai mari în comparație cu cele atribuite studenților albi. Când s-au confruntat cu realitatea, aprecierea de sine a negrilor a fost afectată. Tot așa și femeile votate pe listele comune ar putea simți că au fost prea ușor votate, fapt care ar duce la scăderea aprecierii lor de sine.

Cauzele prejudecății

Allport (1954) în cartea sa „Natura prejudecății" (*The Nature of Prejudice*, capitolul 13) identifică șase abordări sau orientări în ceea ce privește teoriile cauzale ale prejudecății, acestea fiind prezentate grafic în figura 5.10 și enumerate după cum urmează:

1. Abordarea istorică sau economică.
2. Abordarea socioculturală.
3. Abordarea situațională.
4. Abordarea din perspectiva structurii și dinamicii personalității, orientarea psihodinamică.
5. Orientarea fenomenologică; o abordare holistă din perspectiva obiectului stimul.

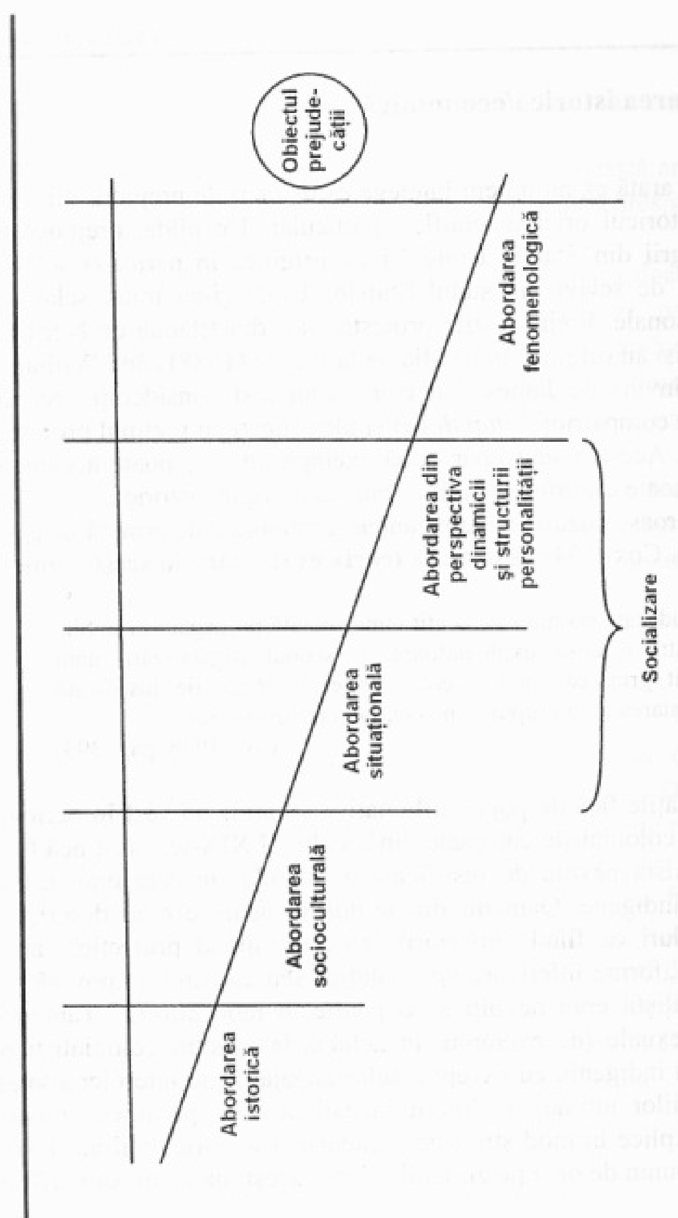


Fig. 5.10. Abordările în teoriile cauzale ale prejudecății (după Allport, 1954).

Abordarea istorică/economică

Istoricii arată că nu putem înțelege exact cauzele prejudecății fără a examina istoricul oricărui conflict particular. De pildă, prejudecățile față de negrii din Statele Unite își au originea în perioada sclaviei. Proprietarii de sclavi din sudul Statelor Unite și-au tratat sclavii ca bunuri personale. Prejudecățile protestanților din Irlanda de Nord față de catolici își au originea în bătălia de la Boyne (1688) când William al III-lea l-a învins pe James. Ulterior, ei au fost considerați „cei mai bravi dintre compatrioți" (*top dogs*) și identificați cu regimul protestant din Anglia. Acestea sunt doar două exemple, dar se poate argumenta că, virtual, toate cazurile de prejudecată au o origine istorică.

În numeroase cazuri, circumstanțele economice determină originile prejudecății. Cox (1948) a restrâns **teoria exploatării** în acești termeni:

> „Prejudecata rasială este o atitudine socială propagată în public de către o clasă exploatatoare, în scopul stigmatizării unui anumit grup ca fiind inferior, astfel încât să fie justificată exploatarea fie a grupului în sine, fie a resurselor sale."
>
> (Cox, 1948, pag. 393).

Prejudecățile față de populațiile native au atins un vârf în perioada expansiunii colonialiste europene din secolul al XIX-lea, susținea Cox, deoarece exista nevoia de justificare a modului în care erau tratate populațiile indigene. Oamenii din teritoriile ocupate erau descriși în variate moduri ca fiind „inferiori", ca „necesitând protecție", aparținând unei „forme inferioare de evoluție" sau ca fiind o „povară" pe care colonialiștii erau nevoiți să o poarte în mod altruist. Tabuurile sociale și sexuale (de exemplu, în „cluburile" pentru colonialiști nu erau permiși indigenii, cu excepția celor angajați; sau interdicția totală asupra relațiilor intime) au întărit inegalitatea. Se permitea colonialiștilor să explice în mod științific exploatarea – „Orientalii au nevoie doar de un pumn de orez pe zi. Unii dintre «acești oameni» sunt atât de primitivi, încât nici nu știu să folosească banii, dacă i-ar avea! Ar ști să îi folosească doar pentru băutură."

Cu toate acestea, există unele puncte slabe în această argumentare. Sunt numeroase exemple de prejudecăți care nu corespund teoriei exploatării:

- Nu se poate afirma că evreii au fost victimele exploatării economice. Cauza pare a fi invidia; ei erau foarte prosperi, pe când alții aveau dificultăți economice (de exemplu, în Germania anilor '30).
- Quakerii* și mormonii au fost de multe ori victimele prejudecăților, fără a fi exploatați. Doar diferențele dintre ei și reprezentanții altor religii i-au făcut victime.
- Grupurile de imigranți, cum ar fi irlandezii din Statele Unite, sufereau din cauza exploatării, dar nu erau supuși acelorași prejudecăți ca evreii sau populația de negri din America. Fermierii arendași albi au suferit exploatarea ca „dijmași".

Teoria structurii comunității

Există în Europa o rețea de ostilități istorice, cauzate de faptul că orașele și pământurile au trecut în posesia altor state. De exemplu, ostilitatea lituanienilor, letonienilor și estonienilor față de ruși, care au venit să trăiască la un loc cu aceștia atunci când Uniunea Sovietică a preluat statele baltice. Balticii nativi i-au considerat ca fiind intruși. Există ostilități între polonezii din Silezia și germani, precum și între germani, polonezi și ruși, în ceea ce privește Prusia de Est. Mai aproape de Marea Britanie, unele animozități între cele două comunități din Irlanda de Nord provin din cauza imigrării scoțienilor și pentru că li s-au oferit un statut privilegiat față de populația indigenă.

---

* Sectă religioasă numită și Societatea prietenilor (n. trad.).

Abordarea socioculturală

Aceasta este o explicaţie cauzală preferată de sociologi şi antropologi. Factorii enumeraţi sunt următorii:

❑ *Urbanizarea, mecanizarea şi creşterea complexităţii vieţii.* Oamenii cu educaţie adecvată s-au strâns la oraşe într-o perioadă când era dificil de trăit în mediul rural, de exemplu în timpul anilor de criză din Statele Unite sau în timpul foametei din Irlanda. Acolo erau capabili să facă doar muncă de servitor. În acelaşi timp, reclama comercială încuraja dorinţa pentru mai multe bunuri de consum şi lux. Săracii nu puteau să atingă standardul de avere impus ca normă. Prin urmare, aceştia erau trataţi cu dispreţ.

❑ *Materialismul din oraş*. Urâm oraşul şi valorile lui materialiste. Acestea sunt personificate, în ciuda celor care au reuşit, a celor care pot fi necinstiţi, meschini, deştepţi pe jumătate, vulgari şi zgomotoşi. Evreii au primit oprobiul ca simbol al tuturor lucrurilor detestate la oraş; de aici, antisemitismul.

❑ *Mobilitatea ascendentă a anumitor grupuri*. Există sentimente de bunăvoinţă, pentru cei care nu au deschis „drumuri noi".

❑ *Creşterea populaţiei asociată cu limitarea spaţiilor de locuit şi a terenurilor cu potenţial de utilizare*. Era vorba de strigătul pentru „Lebensraum" care a dus la ascensiunea lui Hitler.

❑ *Incapacitatea multor oameni de a-şi dezvolta standarde personale.* S-au aliat cu cei aflaţi la conducere şi s-au conformat comportamentului acelor indivizi (ca în Germania nazistă).

❑ *Rolul şi funcţia familiei s-au schimbat, iar standardul de moralitate a suferit şi el schimbări.* În unele oraşe britanice există prejudecăţi despre imigranţii din Asia sau America Latină, întrucât valorile şi pattern-urile de viaţă ale familiilor lor nu sunt la fel cu cele ale populaţiei originale; fetele asiatice se duc la şcoală purtând şalvari sub fuste sau sunt trimise înapoi în India, Pakistan sau Bangladesh pentru o căsătorie stabilită dinainte; familiile din India de Vest ţin petreceri până noaptea târziu, iar mulţi indivizi se îngrămădesc într-o singură locuinţă.

Abordarea situaţională

Aceasta reprezintă nivelul individual de explicaţie ce tinde să fie preferat de psihologi, în contrast cu explicaţiile sociologice şi istorice. Se centrează pe ideea conform căreia cei din jur constituie o influenţă puternică asupra dezvoltării prejudecăţii. Stereotipurile grupurilor naţionale sau ale celor rasiale tind să se modifice potrivit schimbărilor situaţionale. De pildă, stereotipurile despre ruşi în timpul „războiului rece" îi descriu ca fiind ostili şi pregătiţi să adopte aproape orice măsură pentru a afecta puterile vestice. În momentul prăbuşirii regimului comunist din Rusia, se considera că sunt confuzi şi că au nevoie de ajutor. Abordarea situaţională este ceea ce a rămas după ce am separat elementul istoric de perspectiva socioculturală. Allport (1954) subliniază importanţa *atmosferei*. El reanalizează un incident care ilustrează impactul atmosferei asupra atitudinilor:

> „Un inspector şcolar dintr-o colonie britanică din Africa se întreba de ce s-au făcut atât de puţine progrese în învăţarea limbii engleze, într-o anumită şcoală de nativi. Vizitând clasele de copii, el l-a rugat pe profesorul băştinaş să facă o demonstraţie a metodei sale de predare a limbii engleze. Profesorul s-a supus, începând mai întâi cu următoarea prefaţă la lecţie în limba natală, fără să ştie că inspectorul înţelege: „Veniţi acum, copii, daţi la o parte toate lucrurile şi haideţi să ne luptăm o oră cu limba duşmanului."
>
> (Allport, 1954, pag. 208).

Alte teorii situaţionale pot pune accent pe aspecte cum ar fi:

❑ *Situaţia angajării*. Se susţine faptul că este necesar să se facă discriminări împotriva celor care depăşesc vârsta de 50 de ani, deoarece nu mai sunt atât de rapizi precum erau odată. Ageismul este aşadar justificat ca necesar din punct de vedere situaţional.

❑ *Mobilitate socială ascendentă sau descendentă*. Cei cu un status financiar ridicat se separă de cei cu un status scăzut, ei nu mai frecventează aceleaşi localuri ca aceştia din urmă şi dezvoltă prejudecăţi împotriva lor. „Oameni ca noi nu-şi petrec seara la Bingo!" Prin urmare, Bingo este caracterizat ca ceva prostesc, iar cei care merg la Bingo sunt stupizi.

❑ *Tipurile de contacte între grupuri*. Cei care preferă să-şi petreacă timpul mergând la concerte sau la teatru şi care îşi întâlnesc prietenii acolo nu privesc cu „ochi buni" pe cei care frecventează meciuri de fotbal sau îşi petrec după-amiezile în berării. Ei afirmă că nu există o stimulare intelectuală din partea oamenilor pe care îi întâlnesc în acele locuri.

❑ *Densitatea grupurilor*. Putem auzi că se spune „Nu-mi dau seama cum pot să se îmbulzească la cumpărături într-un supermagazin sâmbăta." Cei care preferă să cumpere din magazine mai selecte de pe High Street au prejudecăţi faţă de cei care se îmbulzesc să cumpere de la magazine mai ieftine.

Figura 5.11 ilustrează abordarea situaţională.

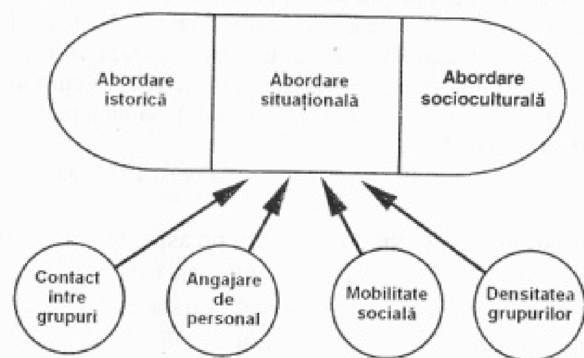


Fig. 5.11. Abordarea situaţională privind cauzele prejudecăţii (Allport, 1954).

Abordarea psihodinamică

Se referă la conflicte şi, încă o dată, este o abordare în esenţă psihologică şi se concentrează pe aspecte cum ar fi stresul. În cadrul acestei abordări domină teoria **frustrării** (în legătură cu prejudecata). Allport citează din Bettelheim şi Janowitz (1950) pentru a ilustra prejudecăţile veteranilor din cel de-al doilea război mondial:

> „Când au fost întrebaţi despre o angajare posibilă într-o criză viitoare, el a răspuns: „Ar fi mai bine să nu se întâmple aşa ceva. Chicago este foarte expus. În South Park negrii se descurcă foarte bine. Avem o origine rasială care va face ca Detroit să pară ca un picnic de duminică. Foarte mulţi se îndoiesc de rolul jucat de negri în război. Ei au obţinut toate slujbele uşoare – ofiţeri de intendenţă, ingineri. Nu sunt buni pentru altceva. Albii s-au expus cel mai mult. Au fost foarte supăraţi.
> Dacă atât albii cât şi negrii ar fi cedat, ar fi fost rău. Mă duc să mănânc. Ştiu cum să folosesc o armă."
>
> (Bettelheim şi Janowitz, 1950, pag. 82).

Frustrarea de a nu fi apt de lucru produce şi intensifică prejudecata. Ostilitatea se accentuează şi dacă nu este controlată, va exploda împotriva minorităţilor etnice. Aceste minorităţi devin adevăraţi demoni, împotriva cărora sunt îndreptate sentimentele de furie. Frustrarea de a nu fi capabil să obţii un loc de muncă a dus la formarea şi intensificarea prejudecăţii.

Teoria frustrării mai poartă denumirea şi de **teoria ţapului ispăşitor**. Furia produsă ca rezultat al frustrării sau al deposedării suferite este deplasată pe o victimă irelevantă din punct de vedere logic. Teoria „ţapului ispăşitor" se confruntă cu două probleme:

1. Ea nu explică de ce ostilitatea refulată este revărsată asupra unei anumite victime.
2. Nu explică de ce această deplasare nu are loc în cazul multor personalităţi, indiferent de natura frustrării.

Personalitatea autoritară

O a doua explicaţie a prejudecăţii în cadrul abordării psihodinamice se centrează pe **structura de caracter** a individului supus prejudecăţii. Se pare că numai anumite tipuri de oameni dezvoltă prejudecăţi, ca o trăsătură importantă a vieţii lor. La sfârşitul celui de-al doilea război mondial, atrocităţile naziştilor în Holocaust au fost dezvăluite şi se credea că nimeni nu ar fi putut comite aceste atrocităţi decât dacă ar fi avut structuri de personalitate disfuncţională. În particular, Adorno et al. (1950) au avansat ipoteza unei **personalităţi autoritare,** ca o explicaţie a prejudecăţii. Unii oameni sunt bigoţi, au prejudecăţi faţă de toate minorităţile. Aceiaşi indivizi consideraţi antisemiţi vor avea de asemenea prejudecăţi despre negri. Personalitatea autoritară a fost definită ca un grup cu caracteristici de personalitate care include următoarele:

- Respect şi consideraţie pentru autoritate şi personalităţile care reprezintă autoritatea.
- Obsesie pentru rang şi status social.
- Tendinţă de a-şi deplasa furia şi resentimentele către cei mai slabi.
- Intoleranţă la ambiguitate şi incertitudine.
- Nevoia de a menţine o lume definită în mod rigid.
- Probleme în stabilirea intimităţii cu ceilalţi oameni.

Originile personalităţii autoritare

Adorno et al. susţin că personalitatea autoritară îşi are originea în copilărie. Când părinţii sunt foarte aspri şi adoptă un regim disciplinar pentru a întări dependenţa emoţională şi obedienţa copiilor, aceştia dezvoltă o relaţie de iubire/ură în raport cu părinţii lor. Acest conflict dintre iubire şi ură este stresant şi se impune rezolvarea lui. Ura este refulată prin teamă şi vinovăţie şi se descarcă orientând-o asupra celor

mai slabi, în timp ce puterea şi autoritatea părinţilor este idealizată şi generalizată la toate personajele autoritare. Fundamentele acestei teorii îşi au originea în cercetările lui Adorno et al. (1950), descrise în caseta 5.3.

CASETA 5.3
Cercetarea personalităţii autoritare (Adorno et al., 1950)

La 2000 de membri ai unor organizaţii din California s-a distribuit un chestionar care presupunea identificarea:

1. Antisemitismului.
2. Etnocentrismului general, adică sentimentele despre rasă dar într-o modalitate generală.
3. Conservatorismului politic şi economic.
4. Potenţialului pentru rasism.

În plus, câtorva din aceşti 2000 de subiecţi li s-au administrat teste proiective şi au fost intervievaţi cu privire la copilăria lor. În ciuda unor rezultate încurajatoare, Brown (1965) a criticat aspru metodologia utilizată în studiu. Principalele probleme au fost următoarele:

- O corelaţie artificială între scalele produse pentru a măsura peste patru caracteristici ce-ar putea apărea datorită tendinţei de a aproba itemi, indiferent de conţinutul scalei (*acquiescence response set*). Exista tendinţa ca subiecţii să fie de acord cu itemii unei scale, întrucât au fost de acord şi cu alţii ai altor scale.
- Intervievatorii cunoşteau atât ipoteza cât şi scorurile la test obţinute de subiecţii intervievaţi. Erorile au apărut datorită aşteptărilor experimentatorului. Rosenthal (1966) arăta că aşteptările cu privire la rezultatele ce trebuie obţinute pot influenţa rezultatele obţinute (vezi capitolul 1).

Evaluarea personalităţii autoritare

1. Teoria personalităţii autoritare ignoră problemele situaţionale sau socioculturale. S-a constatat un interes enorm pentru personalitatea autoritară, dar prea puţine cercetări au vizat factorii socioculturali şi

situaţionali. Pettigrew (1958) a descoperit printr-un studiu transcultural că deşi albii din sudul Statelor Unite şi Africa de Sud erau în mod semnificativ mai rasişti decât cei din nordul Statelor Unite, nu s-a constatat cât de autoritare erau personalităţile lor. Deşi personalitatea îi poate predispune pe indivizi la prejudecăţi în unele contexte, ar trebui să existe o cultură a prejudecăţii şi norme în cadrul unei societăţi particulare, care să legitimeze dezvoltarea comportamentului dominat de prejudecată. Stephan şi Rosenfield (1978) au descoperit că atitudinile rasiale la copii erau determinate mai mult de numărul contactelor pe care le-au avut cu membrii altor rase, decât de modul în care aceştia au fost educaţi de către părinţii lor. Prin urmare, putem reduce mai mult comportamentul dominat de prejudecată în Irlanda de Nord, educând copiii în şcoli mixte protestante/catolice şi nu în şcoli separate.

2. În ceea ce priveşte *permanenţa personalităţii autoritare,* o altă problemă este faptul că autoritarismul format în copilărie rămâne un stil de personalitate permanent. Toate dovezile susţin existenţa unor schimbări bruşte şi dramatice în atitudinile oamenilor. În Germania, antisemitismul extrem s-a instalat pe o perioadă de 12 ani (în timpul dominanţei naziste, din 1932 până în 1945). Aceasta este o perioadă prea scurtă pentru ca părinţii să adopte noi stiluri de creştere a copiilor, ce ar putea forma bazele personalităţii autoritare. Alte exemple includ atitudinile faţă de japonezi după bombardarea din Pearl Harbour în 1941; atitudinile faţă de argentinieni după invazia insulelor Falkland în 1982; şi atitudinile faţă de francezi ca rezultat al reînceperii testării nucleare din atolul Muroroa în 1995. Pe măsură ce situaţiile se schimbă, şi prejudecăţile se modifică.

În cadrul aceleiaşi abordări psihodinamice şi strâns legată de personalitatea autoritară, este teoria **dogmatismului** a lui Rokeach (1948, 1960). Rokeach s-a centrat pe stilul cognitiv. Caracteristicile personalităţii dogmatice includ:

1. Izolarea sistemelor de credinţe contradictorii.
2. Rezistenţa la schimbarea credinţelor în lumina noilor informaţii.
3. Apelul la autoritate pentru justificarea corectitudinii credinţelor existente.

Scalele utilizate de Rokeach pentru măsurarea dogmatismului sunt fidele şi corelează puternic cu măsurile autoritarismului, dar rămân aceleaşi probleme. Ele nu iau în considerare influenţele socio-culturale şi situaţionale. Ceea ce este esenţial este faptul că fenomenul grupal este redus la predispoziţiile personalităţii individului.

Teoria congruenţei credinţei

Rokeach a elaborat în acelaşi timp cu teoria dogmatismului, dar separat, teoria congruenţei credinţei (în legătură cu prejudecata). Indivizii îşi folosesc sistemele de credinţe ca puncte de ancorare; când alţii sunt de acord cu credinţele dumneavoastră aceştia le confirmă şi le validează. Această congruenţă a credinţelor este deci întăritoare. Avem tendinţa de a fi atraşi şi de a empatiza pozitiv cu oameni care au aceleaşi credinţe cu noi. De asemenea, se aplică şi reciproca: avem sentimente negative faţă de cei ale căror credinţe nu sunt congruente cu ale noastre. După cum susţine şi Rokeach, comportamentul supus prejudecăţii şi discriminarea socială sunt determinate mai degrabă de incongruenţa credinţelor decât de influenţele etnice sau rasiale. Totuşi, există câteva probleme:

1. Rokeach exclude circumstanţele în care prejudecata este instituţionalizată sau în care prejudecata a primit sancţiuni sociale. În acele cazuri este vorba de membrii grupului. Aceasta exclude multe din manifestările evidente ale prejudecăţii.

2. Cercetarea pe care s-a bazat teoria lui Rokeach are numeroase deficienţe. Participanţilor la acest studiu li s-a cerut să-şi aprecieze atitudinile faţă de mai mulţi indivizi, în mod repetat, prin intermediul unor instrumente de evaluare. Unii dintre aceşti indivizi erau de aceeaşi rasă, alţii de rasă diferită. Toţi aveau credinţe diferite. Prin urmare, nu exista o omogenitate a credinţelor în cadrul grupurilor rasiale şi nici o separare a credinţei între grupuri. Astfel, s-a pus accent pe diferenţele interindividuale, pe participanţi care răspund nu ca membri ai unui grup rasial, ci ca indivizi.

Abordarea fenomenologică

Este o abordare de tip holist. Impresia generală creată de obiectul stimul sau de persoană este tot ceea ce contează. Putem eticheta o persoană sau un grup de persoane ca fiind „murdare" sau „stupide", iar aceasta este eticheta de definire. În mod clar, fondul istoric şi cultural constituie sursa percepţiei, având o contribuţie importantă la realizarea acesteia. Următoarele două exemple pot clarifica acest aspect:

1. Putem proveni dintr-o cultură în care curăţenia este principala virtute. Ca să utilizăm termenul lui Kelly (1955), este vorba de un construct personal care ne ajută să dăm un sens lumii. Când întâlnim pe cineva sau un grup de persoane, poate un grup de excursionişti, ei sunt identificaţi ca „murdari", iar aceasta este percepţia dominantă. Sentimentele negative faţă de acea persoană sau grup provin din această sursă; simţim ostilitate şi suntem dominaţi de prejudecăţi împotriva lor.
2. Perspectiva din care percepem lumea este cea a femeilor, pasive şi supuse, şi a bărbaţilor, mai agresivi şi mai asertivi. Dacă întâlnim o femeie al cărei comportament este mai asertiv decât ar trebui, chiar dacă este mai puţin asertiv decât cel al majorităţii bărbaţilor, suntem mai ostili cu ea decât am fi cu un bărbat care se comportă exact în acelaşi fel. Suntem dominaţi de prejudecăţi şi vom face discriminări împotriva ei.

Accentul pus pe reputaţie

Atenţia se centrează pe grupurile minoritare, care constituie obiectul prejudecăţii şi comportamentului discriminatoriu. Se sugerează că anumite caracteristici ale unor astfel de grupuri ar fi putut provoca acea ostilitate. Atât Triandis şi Vassiliou (1967) cât şi Brigham (1971) au ajuns la concluzia că există un „sâmbure de adevăr" în stereotipuri. Trăsăturile cu care se identifică un grup particular tind să fie recunoscute unanim de persoane diferite. Aceasta nu înseamnă că stereotipurile sunt justificate, chiar dacă ele sunt relativ precise. Asiaticii tind să-şi manifeste emoţiile facial mai puţin decât europenii; prin urmare, ei tind să fie stereotipizaţi ca impasibili şi lipsiţi de emoţii (Ekman et al., 1987). La France şi Mayo (1976) au descoperit că negrii au mai puţine contacte vizuale cu alţii decât albii; deci există un stereotip al lipsei de sinceritate. Aceasta poate ajuta la înţelegerea originilor prejudecăţii şi discriminării.

Reducerea prejudecăţii şi a discriminării

În discuţia despre prejudecată am analizat mai multe abordări şi strategii destinate reducerii prejudecăţii. Este evident că prejudecata este extrem de complexă, astfel că încercările de a o combate trebuie să implice mai multe faţete ale problemei, însă nu vom încerca aici să lămurim aceste faţete. Educaţia trebuie inevitabil să joace un rol important. Educaţia formală în şcoli poate avea doar un impact marginal, dacă copiii sunt subiectul unui fanatism în familie. Ea ajută la întărirea prejudecăţii, dacă victoriile istorice ale unui grup sunt reactualizate şi celebrate. Este cazul unor evenimente cum ar fi Parada băieţilor în Londonderry din Irlanda de Nord. Bărbaţii purtând eşarfe portocalii mărşăluiesc în oraş pentru a comemora evenimentele care au avut loc în 1688, când ucenicii au închis porţile oraşului împotriva regelui catolic James.

Caseta 5.5 detaliază câteva alte experimente asupra prejudecăţii. În lumina unor comentarii anterioare privind statutul etic al experimentelor cum ar fi cele ale lui Milgram şi Zimbardo, puteţi aprecia dacă aceste experimente efectuate de Elliot (raportate de Zimbardo), Weiner, Wright şi Clore sunt justificate din punct de vedere etic. Probabil că merită să recitiţi secţiunea care dezbate problemele etice (capitolul 1, subcapitolul 3) şi să analizaţi în ce măsură aceste experimente se

încadrează în principiile etice stabilite în această secțiune. Gradul în care concluziile care rezultă din aceste studii justifică „abuzurile" la adresa principiilor etice reprezintă o chestiune de dezbatere și care necesită o evaluare atentă.

Scopuri supraordonate

Studiile de vară ale lui Sherif, discutate amplu în capitolul 4, au arătat că prin impunerea scopurilor supraordonate asupra grupurilor care au devenit ostile unele față de celelalte poate fi redusă tensiunea intergrupală. Problemele de aprovizionare cu apă în tabără nu puteau fi rezolvate de către nici unul din grupuri luate separat, însă prin cooperare ele au fost capabile să rezolve problema. În consecință, cooperarea a redus comportamentul dominat de prejudecată și discriminarea. Dar scopurile supraordonate trebuie obținute. Worchel et al. (1977) au creat relații competitive și de cooperare între două grupuri, iar apoi au impus scopuri supraordonate care au fost dobândite sau nu. Relațiile dintre grupuri s-au îmbunătățit, cu excepția situației în care existau relații competitive, iar scopul supraordonat nu a fost atins. În acest caz, relațiile s-au înrăutățit. Când eșecul în obținerea unui scop poate fi atribuit celuilalt grup, în mod corect sau eronat, atunci relațiile intergrupale se agravează. Dacă există motive externe pentru acel eșec, atunci relațiile intergrupale se pot ameliora. Hogg și Vaughan (1995) au sugerat că această situație este analogă cazului din Argentina, din 1982, în timpul războiului din Falkland. Juntele care controlau Argentina s-au confruntat cu un conflict facțional, iar invazia insulelor Falkland a fost prezentată ca scop supraordonat. Eșecul invaziei poate fi pus pe seama juntelor, fapt care a dus la agravarea conflictului facțional și la destrămarea juntelor. Se poate spune că a existat o situație similară în partea estică a Atlanticului. Margaret Thatcher s-a confruntat cu unele dezacorduri în partidul pe care îl conducea, anumiți

membri crezând cu putere că „experimentul" ei a eșuat și fiind pregătiți să îi ceară demisia. Expediția militară din Falkland a servit ca un scop supraordonat, și pentru că a reușit, a dus la îmbunătățirea relațiilor intergrupale în cadrul Partidului Conservator.

CASETA 5.5
Experimente asupra prejudecății

1. O modalitate prin care copiii pot fi ajutați să simtă ceea ce înseamnă să fii o victimă a fost demonstrată într-un experiment condus de Jane Elliot, profesor de gradul III în Iowa, și raportat de Zimbardo (1979). Ea și-a informat clasa că este de notorietate faptul că copiii cu ochi albaștri sunt mai inteligenți și în general superiori celor cu ochi căprui. Copiilor cu ochi căprui li s-a spus că sunt inferiori și că trebuie să îi privească cu respect pe cei cu ochi albaștri. Ei au fost forțați să ocupe locurile băncilor din spatele clasei, să folosească pahare din hârtie în loc să bea apă de la fântână, să stea la coada rândului și să poarte gulere speciale ca să fie identificați imediat de cei cu ochi albaștri. Copiilor cu ochi albaștri li s-au acordat privilegii speciale, cum ar fi să primească o porție în plus de mâncare la prânz sau recreații mai lungi. După prima oră de experiment, efectele au început să apară. Activitatea școlară a copiilor cu ochi căprui s-a deteriorat; ei au devenit mai supărați și mai deprimați și au început să creadă că sunt niște proști. Pentru a-l cita pe Zimbardo, „Ceea ce a fost înainte o relație minunată de cooperare, acum se bazează pe respingere și discriminare" (Zimbardo, 1979, pag. 638).

A doua zi Elliot a informat copiii că făcuse o greșeală. Copiii cu ochi căprui, spunea profesoara, sunt de fapt mai inteligenți, iar cei cu ochi albaștri inferiori. S-a constatat încă o dată o transformare atitudinală și comportamentală. Activitatea copiilor cu ochi căprui începuse să se amelioreze, iar copiii cu ochi albaștri au început să-și piardă încrederea în sine.

2. Un al doilea experiment a fost raportat de **Weiner și Wright (1973)** și este aproape identic cu cel efectuat de Elliot. Copiii albi din clasa a III-a au fost selectați la întâmplare să reprezinte fie oameni verzi, fie portocalii. Ei purtau banderole portocalii sau verzi pentru a fi diferențiați. Pentru început, oamenii portocalii erau considerați superiori. Li s-a spus că sunt mai inteligenți și mai curați decât cei verzi. Oamenii verzi sunt considerați inferiori și nu se bucură de privilegii. În a doua zi, situația s-a inversat. Copiii din

grupul care a fost supus discriminării şi-au pierdut încrederea în sine, s-au simţit inferiori şi au obţinut rezultate slabe în activitatea şcolară. După o anumită perioadă de la terminarea experimentului, copiii au fost întrebaţi dacă ar dori să meargă la picnic cu copii negri de la o altă şcoală. 96% au fost de acord, prin comparaţie cu 62% din copiii din grupul de control care nu participaseră la experimentul portocaliu/verde. Aceste experimente oglindesc experienţele negrilor, în special ale acelor negri din sudul statelor S.U.A., care din punct de vedere istoric au fost mai întâi sclavi şi apoi consideraţi inferiori.

Relaţiile între statusuri egale pot ajuta. Dacă oamenii conştientizează faptul că membrii unor grupuri minoritare au aceleaşi obiective, ambiţii şi sentimente ca şi ei, atunci prejudecăţile pot fi reduse. Trebuie să existe un contact personal între grupuri aflate pe o poziţie de egalitate (Cook şi Pelfrey, 1985).

3. Clore (1976) a înfiinţat o tabără de vară unică pentru copii. Ea este administrată de doi bărbaţi, unul alb şi unul negru, şi de două femei, una albă şi una neagră. Autoritatea, privilegiile şi datoriile de serviciu au fost repartizate în mod egal albilor şi negrilor. Deşi aproape întotdeauna se consideră că negrii joacă un rol de subordonat sau servitor (care desigur trimite la faptul istoric al sclaviei), în acest caz a existat un contact între rase pe bază de egalitate. Testele au arătat că copiii care au frecventat tabăra de vară au avut atitudini semnificativ mai pozitive faţă de copiii de rasă diferită după terminarea vacanţei, decât înainte de începerea ei.

Contactul

Din perspectiva abordării situaţionale, comportamentul dominat de prejudecată sau discriminatoriu care rezultă din neangajarea într-un loc de muncă (de exemplu ageismul sau discriminarea împotriva minorităţilor etnice) poate fi modificat prin schimbarea situaţiei; prin crearea mai multor locuri de muncă etc., acolo unde şomajul atinge cote înalte. Intensificarea contactelor între grupuri este un factor important în acest context. Grupurile pot fi separate printr-o gamă amplă de diferenţe – educaţionale, culturale, ocupaţionale şi materiale. Ideea este că un contact intergrupal mai intens va reduce prejudecata şi conflictul.

Stephan şi Stephan (1984) consideră că ignoranţa este un factor important în apariţia prejudecăţilor. Allport (1954) a elaborat **ipoteza contactului**. Totuşi, el evidenţiază importanţa *naturii* contactului şi propune şase tipuri diferite de contact:

1. *Contactul ocazional*. Dacă un individ trăieşte într-un loc unde sunt şi membri ai unui grup minoritar, de exemplu în Bradford, unde există o concentrare mare de indivizi de origine asiatică, oamenii pot afirma că îi cunosc pe asiatici pentru că s-au întâlnit cu mulţi dintre ei; dar acesta este un contact superficial. Alternativ, acolo unde se constată o segregare, contactul se poate rezuma la relaţii între subordonaţi şi cei aflaţi în poziţii de autoritate. Dovada este aceea că astfel de contacte conduc mai mult la amplificarea prejudecăţilor decât la risipirea lor. Raţionamentul care stă la baza acestui fapt este după cum urmează. Perceperea ocazională a unui membru al unui out-group declanşează rumoare, zvonuri, tradiţii şi stereotipuri legate de acel out-group. Cu cât este mai mare frecvenţa contactului ocazional, cu atât sunt mai întărite asociaţiile mentale adverse şi cu atât suntem mai predispuşi să percepem semnele care confirmă stereotipul. Dacă un grup de asiatici se comportă impecabil pe strada Bradford iar un grup nu, vom lua în considerare pe cel care a avut o conduită inadecvată pentru a ne confirma ideile preconcepute. Allport citează o situaţie imaginară pentru a ilustra acest proces:

> „Un irlandez şi un evreu se întâlnesc întâmplător ...De fapt nici unul dintre ei nu avea iniţial animozităţi faţă de celălalt. Dar irlandezul gândeşte, „Ah, un evreu; probabil că mă va jupui de bani, voi fi atent". Evreul gândeşte, „Probabil este unul care urăşte evreii; i-ar plăcea să mă insulte." Cu un asemenea început nefavorabil, ambii bărbaţi devin ezitanţi, neîncrezători şi distanţi. Contactul ocazional a lăsat lucrurile mai rău ca înainte."
>
> (Allport, 1954, pag. 252).

2. *Cunoscuţii*. Faptul de a cunoaşte bine pe cineva reduce prejudecăţile. Gray şi Thompson (1953) au descoperit existenţa unei tendinţe uniforme a subiecţilor de a supraevalua la scala de acceptabilitate (Scala distanţei sociale a lui Bogardus, vezi capitolul 4) acele grupuri în care ei au cinci sau mai mulţi cunoscuţi. Prin urmare, o cale de a reduce prejudecata este aceea de a-i cunoaşte cât mai bine pe cei din jur. Există mai multe modalităţi de a face acest lucru:

- *Învăţarea academică în şcoli* – faptele antropologice pot fi învăţate explicându-se de ce în alte grupuri etnice s-au dezvoltat obiceiuri diferite.
- *Călătoria socială* – scopul ei este de a facilita studenţilor experienţa directă cu alte grupuri. Smith (1943) a evaluat un experiment cu 46 de studenţi care au plecat în Harlem pentru a petrece sfârşitul de săptămână, unde au fost găzduiţi în case de negri şi au cunoscut medici, editori, scriitori, artişti şi asistenţi sociali de prestigiu. Douăzeci şi trei de studenţi n-au putut să facă această călătorie şi astfel s-au constituit ca grup de control. Atitudinile faţă de negri au fost măsurate atât înainte, cât şi după sfârşitul de săptămână. Chiar şi după 1 an, doar 8 din 46 de subiecţi nu au fost capabili să manifeste mai multe atitudini pozitive faţă de negri. Nu acelaşi lucru s-a întâmplat cu grupul de control. Merită să notăm că toţi negrii din acest studiu aveau un status ridicat (cel puţin la fel de ridicat precum statusul vizitatorilor).
- *Educaţia interculturală* – care ar putea implica jucarea unor roluri. Unui adult de rasă albă cu atitudini împotriva negrilor i se poate cere să joace rolul unui muzician negru care încearcă să obţină o cameră într-un hotel şi este refuzat de către recepţioner, ambii ştiind că toate camerele sunt libere.

3. *Contactul rezidenţial*. Întrebarea care se pune aici este dacă rezidenţa integrată serveşte la intensificarea sau la scăderea prejudecăţii, în comparaţie cu rezidenţa segregată. Aşa cum s-a văzut în Irlanda de Nord, segregarea ariilor de rezidenţă înseamnă segregare în şcoală, magazine, spitale şi biserici. În afara graniţelor rezidenţiale relaţiile de prietenie devin foarte greu de format.

Un grup minoritar devine mult mai vizibil dacă este segregat. Negrii reprezintă doar 10% din populaţia metropolitană a oraşului New York. Dacă ei ar fi fost distribuiţi aleatoriu, acest procent n-ar fi părut semnificativ, dar concentraţi în Harlem ei sunt consideraţi o ameninţare în expansiune. Rezidenţa integrată elimină barierele, în favoarea unei comunicări eficiente. Odată ce aceste bariere sunt eliminate, stereotipurile greşite sunt reduse, iar realismul înlocuieşte teama şi ostilitatea autistă.

4. *Contactul ocupaţional*. Negrii tind să se încadreze la baza scării ocupaţionale, iar această situaţie îşi poate avea rădăcinile în faptul istoric al sclaviei. Slujbele de servitor aduc după sine bani puţini şi un status scăzut. Similar, din punct de vedere istoric, se crede că femeile îşi au locul mai degrabă acasă decât la serviciu. Şi când totuşi îşi găsesc un loc de muncă, acesta este prost plătit şi are un status scăzut. Contactele ocupaţionale cu membrii out-group-urilor care au statusuri egale sunt importante pentru reducerea prejudecăţii. Legislaţia privind acordarea de şanse egale poate ajuta, dar desigur este, o campanie de persuasiune pentru a fi transpusă în practică. Cei care deţin autoritatea se pot călăuzi după exemplul oferit de Haas and Fleming (1946):

> „Bărbatul isteţ de la selecţia de personal îşi începe programul său non-discriminativ întâlnindu-se cu un negru în propriul departament sau la nivel de conducere."

Membrii minorităţilor care au fost victimele prejudecăţii au contacte pe baze egale din momentul ocupării posturilor din eşaloanele superioare ale organizaţiei, iar aceasta îi va ajuta să renunţe le prejudecăţi.

5. *Preocupare pentru obiectivele comune*. Contactele ocupaţionale de acest tip sunt rafinate, dar suferă din cauza unei limitări inerente. Contactul, chiar dacă se bazează pe un status egal, poate rămâne disociat de comportamentul dominat de prejudecată aflat la un nivel mai generalizat, până când îi determină pe oameni să facă lucrurile împreună. O echipă multietnică are un obiectiv comun, iar compoziţia etnică devine irelevantă. Participarea comună şi interesele comune sunt mai importante decât simplul contact pe bază de status egal.

6. *Contacte de bunăvoință.* Contactul de bunăvoință cu grupurile minoritare este ineficient dacă nu există obiective definite concret. DuBois (1950) a organizat un festival în cartier și a invitat membrii minorităților etnice armeană, mexicană, evreiască și altele, pentru a-și aminti ce obișnuiau să facă la festivalurile de toamnă pe vremea copilăriei lor. În scopul îmbunătățirii relațiilor comunitare, a fost elaborată o agendă ce ar putea fi întărită prin strădania cooperării.

Abordarea psihodinamică a vizat unele din frustrările care stau la baza teoriei țapului ispășitor și care pot fi atenuate. Sărăcia, condițiile improprii de locuit și lipsa posibilităților de a găsi un loc de muncă pot fi remediate. Personalitatea autoritară pare a fi rezultatul mai ales al unor practici rigide de educare a copiilor care, în timp, pot fi și ele reduse printr-o educație bazată pe răbdare. Într-adevăr, există dovezi că practicile de educare a copiilor au devenit mai liberale, așa încât ar fi rezonabil să ne așteptăm ca structurile de personalitate autoritară și dogmatică să devină mai rare.

Întrebări de autoevaluare

1. Enumerați diferitele abordări care încearcă să explice prejudecata și discriminarea. Se poate afirma în mod realist că abordările utilizate depind de disciplina observatorului: psihologii preferă explicațiile psihodinamice, istoricii și sociologii preferă explicațiile istorico-economice, respectiv socioculturale și tot așa?
2. Descrieți personalitatea autoritară. Este realist să se explice prejudecata în termenii dispoziției naturale de a avea prejudecăți? Care sunt deficiențele care stau la baza acestei explicații?
3. Allport a propus o teorie a contactului, pentru reducerea prejudecății. Specificați ce tipuri de contacte între grupuri sunt utile în reducerea prejudecății.

4. Scopurile supraordonate sunt propuse ca modalitate de reducere a prejudecății și ostilității. Explicați cum pot fi utilizate astfel de scopuri într-o manieră practică pentru reducerea conflictului.

RECOMANDĂRI BIBLIOGRAFICE

G.W. Allport, *The nature of Prejudice* (New York: Doubleday Anchor, 1958).

K. Deaux, F.C. Dane and L.S. Wrightsman, *Social Psychology in the 90s*, 6th edn, Chapter 7 (Pacific Grove, Cal.: Brooks Cole, 1993).



Înainte să vă exercitați puterea legală pentru a folosi puterea coercitivă, sire, se pare că eu am puterea informațională...

6

INFLUENȚĂ SOCIALĂ

La sfârșitul acestui capitol veți putea să:

1. Faceți diferența între conformitate și complianță.
2. Descrieți unele cercetări efectuate de Asch și alții cu privire la conformitatea față de normele sociale.
3. Identificați ce se înțelege prin tehnica „piciorului în ușă", a „ușii în față", „asta nu e tot" și a „mingii la joasă înălțime".
4. Descrieți și comentați experimentele lui Milgram asupra obedienței, în special cu privire la aspectele etice implicate.
5. Indicați importanța relativă a situației și a personalității în formarea liderilor.
6. Descrieți modelul de conducere prin contingență al lui Fiedler.
7. Descrieți efectele diferitelor structuri de comunicare asupra luării deciziilor într-o organizație.
8. Identificați ce se înțelege prin depersonalizare și dezumanizare în relație cu mulțimile de oameni.

6.1. CONFORMITATE ŞI COMPLIANŢĂ

Distincţia care se face între aceşti doi termeni, pe care în mod frecvent îi vom utiliza alternativ, este următoarea: în timp ce conformitatea se leagă de răspunsurile la presiunea indirectă, complianţa se leagă de modul în care răspundem la cererile directe. Conformitatea ar putea fi implicată în alegerea unei vestimentaţii adecvate pentru o situaţie oarecare, *datorită presiunii exercitate de alţii asupra noastră pentru a proceda astfel*. Mergem la o nuntă îmbrăcaţi cu cele mai bune haine ale noastre, pentru că dacă apărem în blugi şi tenişi vom stârni nemulţumirea celor din jur. Totuşi, dacă invitaţia stipulează necesitatea unei vestimentaţii formale, de dimineaţă, ne vom supune acestei cerinţe.

Conformitatea

Când un individ este o parte a unui grup, el este influenţat de acel grup în funcţie de modul în care acesta răspunde la stimuli. Primele studii asupra conformităţii sunt realizate de Sherif (1936); el a studiat răspunsurile indivizilor reuniţi în grupuri de diferite mărimi şi, de asemenea, efectul autokinetic atunci când este vorba de un singur individ. Ne aflăm într-o cameră întunecată în care există un spot de lumină staţionar în cealaltă parte a camerei. Privind la lumină vedem că acel spot de lumină pare să se mişte. Ochii noştri nu au alt punct de referinţă. Sherif credea că în situaţii de ambiguitate intervin **normele sociale,** pentru a se reduce incertitudinea. Participanţii la studiul lui Sherif au făcut un număr mare de judecăţi privind mişcarea aparentă a spotului de lumină. După o serie de încercări, participanţii au recurs la un cadru de referinţă pe baza căruia au făcut estimări; fiecare individ a dezvoltat un cadru de referinţă diferit astfel încât după aproximativ 100 de încercări a restrâns gradual gama de estimări în ceea ce priveşte mişcarea spotului de lumină. Totuşi, atunci când participanţii s-au strâns în grup, evaluările celorlalţi participanţi au fost adoptate ca şi cadru de referinţă, astfel încât ei au oferit estimări aproximativ identice. Estimările individuale au devenit normă de grup. Această influenţă a grupului era suficient de puternică pentru a persista la indivizi atunci când, mai târziu, au făcut estimări individuale. Influenţa grupului a devenit interiorizată.

Ulterior, Asch (1951) argumenta că incertitudinea şi ambiguitatea i-au determinat pe oameni să se conformeze normei. Dacă stimulul era în totalitate neambiguu, judecăţile făcute ar fi fost exclusiv individuale şi neinfluenţate de alţi indivizi. Pentru a testa acest lucru, Asch a elaborat un experiment devenit clasic. Studenţii de sex masculin au fost recrutaţi pentru o sarcină de discriminare vizuală. Aşezaţi în jurul unei mese, în grupuri de câte şase sau nouă indivizi, li s-a prezentat o plăcuţă de carton pe care erau desenate trei linii de comparaţie (ca în figura 6.1), A, B şi C. Lungimile liniilor de comparaţie trebuiau comparate cu lungimea liniei standard A. În realitate, „toţi studenţii" în afară de unul erau asistenţii lui Asch, spunându-li-se să dea răspunsuri greşite la 12 încercări: în şase cazuri să aleagă linia care era prea scurtă şi în şase cazuri să aleagă linia mai lungă. În fiecare din cele 18 încercări, studentul real a răspuns în funcţie de ceilalţi. Pentru controlul ambiguităţii s-a stabilit o situaţie în care participanţii să aibă posibilitatea să analizeze problema fără a fi influenţaţi de grup. În această situaţie s-au constatat erori într-un procentaj mai mic de 1%.

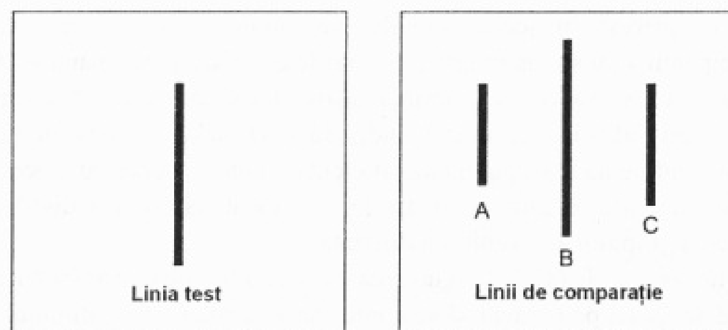


Fig. 6.1. Materialele utilizate în studiul lui Asch (1956)

Rezultatele obținute

Rezultatele obținute nu au coincis cu predicția lui Asch. Deși 25% din participanți s-au bazat pe propria judecată și n-au fost influențați în nici un fel de ceilalți, 50% din aceștia s-au conformat judecăților eronate ale majorității în șase sau mai multe încercări, fiind manipulați de către asistenții lui Asch. Rata medie de conformare a fost de 33%.

După terminarea experimentului, participanții au explicat motivele pentru care s-au conformat majorității. La început, ei au avut unele îndoieli și s-au simțit nesiguri. Nu au fost de acord cu ceea ce a fost o judecată perceptuală simplă. Apoi a existat teama de o dezaprobare socială, anxietate și singurătate. Unii chiar credeau că au perceput liniile într-o manieră diferită de ceilalți, că grupul avea dreptate, iar vederea lor le juca feste. Alții pur și simplu erau de acord cu majoritatea. Iar alții susțineau că au văzut liniile așa cum afirmase majoritatea că le văzuse.

De ce oamenii se conformează?

Deutsch și Gerard (1955) au indicat existența a două tipuri diferite de influență, care au convins participanții să se conformeze:

- **Influența informațională** – ceilalți oameni din grup asigură o sursă de informații în caz de ambiguitate și incertitudine, ca în studiile lui Sherif.
- **Influența normativă** – în situația în care ambiguitatea este redusă, ca în experimentele lui Asch, normele de grup și o presiune socială puternică conving oamenii să se conformeze. Deutsch și Gerard au reprodus studiile lui Asch și au descoperit că atunci când participanții erau identificați explicit ca membri ai grupului, influența normativă a contribuit la accentuarea conformității.

Mai recent, Abrams și Hogg (1990b) au propus conceptul de **autocategorizare**. Când știm câte ceva despre persoana cu care ne întâlnim, avem tendința de a o plasa într-o categorie sau mai multe. Aceasta poate fi „bărbat" sau „femeie", „tânără" sau „bătrână", „educată" sau „mai puțin educată" sau am putea, probabil, să le punem o etichetă de clasă. Abrams și Hogg arată că aceleași procese operează când suntem interesați de propria persoană. A fi membru al unui grup este foarte important pentru noi și ceea ce facem trebuie să fie consistent cu calitatea de a fi membru al grupului. Chiar și ceva tranzitoriu, cum ar fi ajutorul dat într-un experiment, conferă calitatea de membru al unui grup. Ne identificăm cu grupul pentru a ne susține imaginea de sine, iar calitatea de membru al grupului este inclusă ca parte a acesteia – trebuie să ne conformăm.

Această teorie a autocategorizării ne furnizează o explicație la întrebarea de ce oamenii rămân independenți și de ce unii oameni sunt anticonformiști, încercând cu disperare să nu fie ca alții. Ar putea fi vorba de acea parte a imaginii de sine care face ca individul să fie diferit de ceilalți, să rămână independent și să nu fie interesat de ceea ce fac alții, sau să fie diferit, luând în considerare comportamentul

celorlalţi, dar în mod deliberat să nu se conformeze. Abrams şi Hogg au folosit o situaţie similară cu cea utilizată de Sherif. Într-o cameră întunecată erau şase participanţi, dintre care trei erau asistenţii cercetătorului. Prin utilizarea procedurilor lui Sherif, ei au estimat mişcarea spotului de lumină cu 5 cm mai mult decât restul grupului, creând astfel impresia existenţei a două subgrupuri. Apoi au stabilit o sarcină competitivă, aşezând cei trei asistenţi faţă în faţă cu ceilalţi trei participanţi astfel încât să se formeze grupuri explicite. În această situaţie, discrepanţa dintre estimări (asupra mişcării spotului de lumină) era semnificativ mai mare în comparaţie cu grupul non-explicit stabilit iniţial. Prin urmare, autocategorizarea contribuie la întărirea conformităţii informaţionale şi a celei normative, precum şi la întărirea anticonformităţii şi a independenţei (după cum au descoperit Deustch şi Gerard).

Factorii care influenţează gradul de conformitate sunt enumeraţi în continuare:

Mărimea grupului

Pe măsură ce creşte dimensiunea grupului, se accentuează şi influenţa lui. Cu cât grupul este mai mare, cu atât mai mare este numărul de motive pentru conformare. Şi Insko et al. (1985) au descoperit că schimbările devin mai ample dacă va exista în grup cineva cu suficientă putere pentru a exercita presiunea de supunere; însă grupul trebuie văzut ca o entitate în care acţionează indivizi.

Decizia de grup

Wilder (1977) a arătat că pe măsură ce creşte coeziunea între „asistenţi" (ca în situaţia lui Asch), scade conformitatea unui singur individ care nu se vede pe sine ca aparţinând acelui grup coeziv. Conformitatea este mai mare când există, de exemplu, patru indivizi care

fac judecăţi eronate, aparent independent unul faţă de celălalt, decât atunci când sunt consideraţi un singur grup. În acest caz, presiunea pentru conformitate este puţin mai mare decât ar fi în cazul unui singur individ care face judecăţi eronate. Dar, cu toate acestea, atunci când individul se vede pe sine ca aparţinând grupului, presiunea este mai mare.

Unanimitatea

Când nu există unanimitate între cei care fac judecăţi eronate, ci mai degrabă o majoritate clară şi o opinie minoritară, atunci conformitatea este mai redusă. Minoritatea în sine devine o sursă de influenţă. Aceasta se întâmplă în cazul în care juraţii deliberează pentru a se ajunge la un verdict unanim. Asupra individului care nu se poate decide se exercită o presiune din ambele părţi, a celor care vor vota pentru condamnare şi a celor care preferă achitarea. Dar presiunea va fi mai puternică din partea celor care sunt majoritari. Cu cât creşte numărul juraţilor care decid condamnarea, cu atât este mai mare presiunea (de a condamna) asupra unui jurat indecis (Campbell et al., 1986).

Diferenţele interindividuale în conformitate

Crutchfield (1955) a reprodus cercetarea lui Asch, dar cu modificări semnificative. Participanţii la acest studiu erau militari care participau la un program de evaluare desfăşurat pe o perioadă de trei zile. Ei nu s-au confruntat reciproc, ci se aflau în nişte camere mici de dormit în care existau panouri electrice. Aceştia au răspuns întrebărilor proiectate pe perete utilizând panourile şi au primit răspunsurile prin panouri care erau de fapt conectate nu cu panourile celorlalţi participanţi, ci cu ale experimentatorului. Ordinea probabilă de apariţie a răspunsurilor (pe un monitor de comandă), precum şi proporţia de acord sau dezacord puteau fi controlate de către cercetător. Întrebările erau din toate dome-

niile, implicând printre alte lucruri şi declaraţii de atitudine cum ar fi „Eu cred că ne descurcăm mai bine la aceste încercări şi suferinţe" sau „Exprimarea liberă este mai degrabă un privilegiu decât un drept; este permisibil să se suspende libera exprimare atunci când o societate se simte ameninţată", precum şi întrebări perceptuale ca în studiul lui Asch.

Rezultatele obţinute sunt similare cu cele ale lui Asch. În plus Crutchfield a descoperit că indivizii care se conformează şi cei care nu se conformează prezintă caracteristici de personalitate diferite, prin faptul că indivizii care nu se conformează sunt superiori comparativ cu cei care se conformează în ceea ce priveşte următoarele trăsături:

- eficienţa intelectuală;
- tăria eului;
- abilitatea de conducere;
- maturitatea în relaţiile sociale;
- eficacitatea;
- capacitatea de a se exprima pe ei înşişi;
- naturaleţea;
- lipsa înfumurării;
- încrederea în sine.

Indivizii care se conformează se caracterizează prin:

- submisivitate;
- limitare;
- inhibiţie;
- lipsă de inspiraţie.

El a descoperit, de asemenea, că femeile au un grad de conformitate mai mare şi sunt mai conservatoare decât bărbaţii. Totuşi, cercetări ulterioare cum ar fi cele ale lui Zimbardo şi Leippe (1991), Cacioppo şi Petty (1980) au descoperit că mare parte din această diferenţă se datorează unei condiţii experimentale particulare, în care bărbaţii au un avantaj informaţional. Când femeile nu au suficiente informaţii despre subiect, ele se conformează mai mult; dar şi bărbaţii au un grad de conformitate mai mare atunci când cunosc foarte puţine despre

subiectul în cauză. Eagly şi Carli (1981) au observat că în interacţiunea „faţă în faţă", femeile se conformează mai mult decât bărbaţii. Ei susţin acest lucru, deoarece femeile sunt socializate într-o mai mare măsură, ele consideră că armonia grupului este mai importantă, astfel că preferă să aibă aceeaşi opinie ca a grupului şi nu să producă dizarmonie.

În general, se consideră că o importanţă mai mare o au mai degrabă factorii situaţionali decât cei individuali.

Complianţa

Aşa cum s-a menţionat, conformitatea se referă la presiunea indirectă, complianţa – la răspunsurile pentru cereri indirecte. Să presupunem că suntem invitaţi la o nuntă. Există o presiune de a ne conforma unor standarde particulare de prezentare fizică. Bărbaţii poartă de regulă un costum, probabil cu o garoafă roşie la butonieră; femeile se vor îmbrăca cu rochii elegante sau taioare şi, probabil, pe cap o pălărie. Totuşi, invitaţia poate specifica o „vestimentaţie formală", care este o cerinţă directă la adresa bărbaţilor de a purta ceva mai lejer. Pentru a fi în ton cu această cerinţă directă, trebuie să fim de acord cu ea. Acest lucru se întâmplă tot timpul. Cumpărăm o casă: solicitantul ne cheamă la birou pentru a semna câteva acte; şi facem aşa. Prietenul nostru ne roagă să îi cumpărăm ceva când suntem în oraş; şi îi cumpărăm.

Efectul „piciorului în uşă"

Majoritatea cercetărilor asupra supunerii au legătură cu agenţii de vânzări. Efectul **„piciorului în uşă"** implică faptul că o dată indusă supunerea faţă de o cerinţă nesemnificativă, vom fi predispuşi ca ulterior să ne supunem unei cereri mai complexe. Freedman şi Fraser (1966) au trimis studenţi să prezinte o cerere neimportantă la domiciliul unor femei, pentru a semna o petiţie despre siguranţa rutieră. După

două săptămâni, alți studenți au abordat aceleași femei cu o cerere mai substanțială, pentru a monta un panou pe peluza din fața casei în scopul promovării siguranței rutiere. Alții au abordat un grup de control (care nu primise prima cerere) cu aceeași cerere.

De Jong (1979) susține că motivele care stau la baza acestui efect au legătură cu **autopercepția**. Complianța la prima cerință, determină individul să se considere esențialmente o „persoană de ajutor". Apoi, la cea de-a doua cerință, el se împotrivește pierderii acestei imagini de a fi util, lucru considerat pozitiv, chiar dacă acceptarea primei cereri este supărătoare. Se sugerează că pentru a se produce acest efect sunt necesare două condiții:

1. Prima cerință trebuie să fie suficient de importantă pentru ca individul să se gândească la ea înainte de a se supune. Care sunt implicațiile complianței?

2. Este necesară libera alegere. Dacă sunt presiuni externe pentru complianță atunci nu mai există nici un motiv pentru care individul să se supună pentru a fi de ajutor (adică, autopercepția unei dispoziții pozitive). Dacă femeilor li s-au oferit bani pentru a onora prima cerință, Zuckerman et al. (1979) au descoperit că aceasta era în sine o justificare suficientă, iar efectul s-a pierdut.

Efectul „ușii în față"

Acesta este rezultatul complementar al efectului „piciorului în ușă". Cialdini et al. (1975) sugerează că există situații când refuzarea cererii inițiale face mult mai sigură îndeplinirea celei de-a doua cereri. În studiul lor, studenții unui colegiu au fost abordați cu o cerință foarte complexă – să îndeplinească rolul de consilieri într-un centru de corecție pentru minori, timp de 2 ani. În aproape fiecare caz, cererea inițială a fost refuzată. Totuși, când aceiași oameni au fost abordați a doua oară cu o cerință simplă – să supravegheze minorii într-o excursie la grădina zoologică – s-a constatat existența unei complianțe mai mari, 50% din ei s-au supus cererii în comparație cu 17% din cei care

fuseseră abordați cu cerința complexă. Explicația lui De Jong privind autopercepția sugerează că la cea de-a doua cerință trebuie să fie mai puțină consimțire. Persoanele abordate deja au refuzat o cerință și astfel au început să se considere inutile. Aceasta pare să le fi marcat, în teorie, răspunsul pentru cea de-a doua cerință și, și de aceea nu au fost dispuse să o îndeplinească. S-a arătat încă o dată că pentru obiectivarea efectului „ușii în față" trebuie să existe două condiții:

1. Cerința inițială trebuie să fie suficient de dificil de îndeplinit pentru indivizi, iar dacă o refuză, aceștia nu trebuie să aibă o poziție negativă despre ei înșiși.

2. Cea de-a doua cerință trebuie făcută de aceeași persoană care a făcut-o și pe prima. Potrivit lui Cialdini și colaboratorilor săi, cea de-a doua cerință este considerată ca o concesie și consimțirea la aceasta, ca un gest reciproc.

Dacă ne introducem mâinile în apă rece și apoi în apă călduță, simțim apa fierbinte; s-a sugerat că acest efect de contrast stă la baza fenomenului „ușii în față". Am putea să intrăm într-un magazin de prezentare și să cumpărăm o mașină folosită. Vânzătorul ne întreabă cât dorim să cheltuim. Spunem că aproximativ 2000 de lire sterline. Ni se prezintă vehicule cu mulți kilometri străbătuți și foarte puține mașini bune în jurul acestui preț, înainte ca vânzătorul să ne arate o mașină mai atractivă, la 3000 de lire sterline. Părea a fi o afacere foarte rentabilă care nu trebuia pierdută.

Efectul „asta nu este totul"

Asociată cu efectul „ușii în față" este tehnica **„asta nu este totul"**. Conform acestei tehnici, de exemplu, intrăm într-un magazin de prezentare și ni se arată un automobil în jurul sumei pe care o deținem și înainte de a avea ocazia să spunem „da" sau „nu", vânzătorul ne propune afacerea cu 500 de lire sterline mai ieftină, precum și gratuitate pentru asigurarea mașinii. Potrivit lui Burger (1986), diferența între aceasta și tehnica „ușii în față" este faptul că în acest caz consumatorul

nu are posibilitatea să refuze o ofertă înainte să i se facă una mai avantajoasă. Comparaţia lui Burger privind cele două tehnici a arătat că „asta nu e totul" este mai eficientă. În ambele tehnici s-a făcut o concesie.

Tehnica „mingii la joasă înălţime"

Cialdini et al. (1978) a investigat o tehnică mai ales printre dealerii de automobile noi. Tehnica **„mingii la joasă înălţime"** constă în oferte cât mai bune în comparaţie cu ceilalţi competitori, o reducere pe lista de preţuri sau un preţ atrăgător pentru automobilul nostru vechi. Suntem de acord cu afacerea, iar toate actele sunt pregătite atunci când vânzătorul pleacă să se consulte cu şeful. Ulterior, acesta se întoarce şi îşi cere scuze că şeful nu este de acord cu afacerea. Putem avea maşina doar dacă o cumpărăm conform listei de preţuri. În multe cazuri cum este acesta, cumpărătorul va fi totuşi de acord cu oferta, deoarece nu este dispus să se retragă.

Cialdini a demonstrat tehnica „mingii la joasă înălţime" cerând unor studenţi să fie de acord să participe la un experiment şi numai după aceea le-a spus că începe la ora şapte dimineaţa. Alţii au fost informaţi de la început că studiul va începe dimineaţa devreme şi nu au fost dispuşi să participe. Cialdini (1985) indică motivele pentru eficacitatea tehnicilor „mingii la joasă înălţime". Când iniţial oamenii primesc o ofertă sau o cerinţă şi se angajează în îndeplinirea ei, aceştia îşi justifică acel angajament. Când una dintre justificări este eliminată (preţul scăzut, de exemplu), justificările rămase persistă.

O variantă a tehnicii „mingii la joasă înălţime" este **ademenirea** (*the lure*). Mergem să cumpărăm o pereche de pantofi şi vedem exact ceea ce dorim pe raft, la un preţ foarte atractiv. Îi spunem vânzătorului că am dori această pereche, dar de altă mărime şi culoare. Vânzătorul se duce să caute pantofii de mărimea dorită şi revine cerându-şi scuze că mărimea (sau culoarea) pe care o dorim nu este disponibilă, însă am putea cumpăra o altă pereche de pantofi asemănătoare, cu mărimea şi culoarea potrivite, dar care nu sunt „la vânzare". Deoarece am făcut un

angajament şi ne-am justificat acel angajament nouă înşine, nu renunţăm la dorinţa de a-i cumpăra. Joule et al. (1989) au încercat să testeze acest lucru. S-a cerut unor studenţi să participe ca voluntari la un studiu de lungă durată, plictisitor şi care implica memorarea unor numere. Nu a fost menţionată nici o plată financiară. Doar 15% au fost de acord. Cel de-al doilea grup de studenţi participă la un studiu interesant, de jumătate de oră, care a implicat vizionarea unui film. Ei vor fi plătiţi cu 30 de franci (aproximativ 4 lire sterline); 47% din ei au fost de acord. Când a sosit momentul, li s-a spus că studiul la care au fost de acord să participe luase sfârşit cu o zi înainte. Ar putea lua parte, totuşi, la studiul plictisitor de memorare a cifrelor, dar din nefericire nu vor fi plătiţi pentru aceasta. Toţi au acceptat. Ei au făcut un angajament pentru a lua parte la experiment şi au respectat acel angajament.

Teoria politeţii

Brown şi Levinson (1987) au elaborat ceea ce ei au numit **teoria politeţii,** pentru a explica de ce oamenii se supun unei cerinţe. Ea are legătură cu dirijarea impresiei (*impression management*). Ceea ce contează este să facem cea mai bună impresie oamenilor pe care îi întâlnim. Goffman (1967) făcea referinţă, în acest context, la „salvarea aparenţei". Când rugăm pe cineva să ne facă un serviciu, îi cerem să se supună voinţei noastre. Persoana respectivă îşi poate pierde „aparenţa" dacă se supune. În mod asemănător, când îi cerem unei persoane să facă un anumit lucru pentru noi şi ea refuză, aceasta poate implica pierderea imaginii personale în faţa noastră. Cererile făcute cu politeţe implică o ameninţare a imaginii personale mai redusă decât cererile categorice şi de aceea apare şi tendinţa de a le accepta. Brown şi Levinson au dezvoltat o ierarhie a strategiilor de obţinere a complianţei. Cele care ar putea implica pierderea imaginii personale (forţa, ameninţările, corupţia, înşelăciunea) nu au succes, în comparaţie cu cele opuse (cum ar fi cererile formulate politicos, invocarea unor motive personale sau expertiza sau negocierea pentru un serviciu).

Bazele puterii

Capacitatea de a face pe cineva să fie de acord cu o cerință poate depinde de puterea pe care o exercităm. French și Raven (1959) au identificat cinci tipuri de putere:

1. *Puterea coercitivă* – se referă la abilitatea de a administra o pedeapsă de un anumit tip. De exemplu, un profesor sau un părinte deține un set de sancțiuni ce pot fi aplicate pentru a induce complianța.

2. *Puterea recompensei* – abilitatea de a recompensa pe cineva pentru a se supune unei cerințe. De exemplu, un părinte își recompensează copilul pentru că a dus la îndeplinire ceea ce i s-a cerut.

3. *Puterea expertă* (puterea competenței) – are la origine o cunoaștere superioară, o abilitate sau o pricepere.

4. *Puterea de referință* – puterea poate fi exercitată pentru că admirăm, ne identificăm sau dorim să concurăm cu cineva.

5. *Puterea legală* – dacă suntem aleși sau numiți într-o poziție oficială, atunci exercitarea puterii se realizează în virtutea acelei funcții. Un director de școală își exercită puterea asupra elevilor și profesorilor datorită numirii lui în acea poziție.

Raven (1965) adaugă o altă sursă de putere, puterea informațională (puterea informației). Dacă știm că șeful nostru revendică cheltuieli la care nu are dreptul, de exemplu, și el știe că suntem informați de acest lucru, aceasta poate avea o influență mărită în obținerea complianței. Este foarte dificilă separarea surselor de putere. De fapt, pot fi exercitate mai multe surse în același timp. Un profesor poate avea puterea legală pentru că este profesor; puterea expertă, întrucât are cunoștințe; puterea de referință, dacă un copil se identifică cu el; și puterea recompensei și coercitivă, deoarece administrarea recompenselor și pedepselor depinde de el. Împrejurările adeseori vor determina probabilitatea complianței. Când un părinte sau un profesor este de față, puterea coercitivă poate fi mai eficientă decât în absența lor. Puterea legală este investită în poziția pe care o deține individul; puterea de referință depinde de caracteristicile dispoziționale ale indivizilor. Toți acești factori vor contura discuția despre obediență, care este un caz special de complianță.

Obediența

Dacă există putere legală, atunci există și presiunea de complianță. Când cerințele sunt impuse sub forma unui ordin, complianța devine obediență. Când un ofițer de poliție ne spune să facem ceva, facem asta datorită poziției sale oficiale. Dacă suntem în serviciul armatei, ne supunem ofițerilor superiori; ei au puterea legală precum și coercitivă asupra noastră. Poate exista un conflict între ceea ce știm că este corect și ordinele legale care ni se dau. În procesele de la Nürenberg după cel de-al doilea război mondial, naziștii au justificat genocidul susținând că au urmat ordinele primite. După masacrul din My Lai unde un sat întreg a fost exterminat, locotenentul Calley afirmase că tot ce s-a întâmplat a fost consecința ordinelor primite. Problema în cauză este măsura în care indivizi obișnuiți vor face ce li se spune, chiar dacă acțiunea lor va pune în pericol viața unor oameni nevinovați.

Milgram (1963) a încercat să determine cât de obedienți vor fi indivizii obișnuiți la ordinele primite. El a elaborat o serie de experimente care sunt detaliate în caseta 6.1.

CASETA 6.1
Experimentele asupra obedienței ale lui Milgram

Milgram a plătit 40 de bărbați de diferite vârste și profesii pentru a participa la o serie de „încercări". Ce a urmat ulterior a implicat mai multe înșelătorii:

❑ Participanților li s-au făcut cunoștință cu un individ presupus a fi un alt participant, dar care de fapt era un complice al experimentatorului.

❑ Participanții au fost informați că scopul experimentului consta în evaluarea efectelor pedepsei asupra învățării. De fapt, obiectivul era de a descoperi gradul de obediență al participanților.

❑ Participanții au extras mai multe buletine de vot pentru a determina cine este cel care învață și cine este profesorul, dar de fapt buletinul de vot a fost montat astfel încât întotdeauna complicele să fie „cel care învață".

❑ „Lecția" era o sarcină de învățare verbală. Profesorul fusese instruit să administreze un șoc electric celui care învață, de fiecare dată când oferea un răspuns greșit. A fost instruit să crească nivelul de electricitate cu un grad pe unitatea de timp. „Cel care învață" era legat de un scaun aflat într-o cameră

alăturată, cu electrozi ataşaţi pe încheietura mâinii. Tot în acel loc se afla un „generator electric" impresionant echipat cu 30 de comutatoare. Participanţilor li s-au dat de înţeles că acele comutatoare controlau curentul electric care creştea gradat de la 15 la 450 de volţi. Pentru intensitate scăzută era eticheta „şoc electric slab", pentru intensitate mare – „PERICOL: ŞOC ELECTRIC FOARTE PUTERNIC", şi, în final, „XXX!" De fapt, echipamentul era o farsă şi complicele – un bun actor care niciodată nu a primit un şoc electric.

Experimentul a continuat, iar pentru fiecare răspuns greşit experimentatorul instruise „profesorul" să crească şocul electric cu 15 volţi. La 300 de volţi „cel care învaţă" a început să bată cu pumnii în perete şi nu mai răspundea la nici o întrebare. „Profesorul" revenea la cercetător pentru a fi ghidat, spunându-i-se că experimentul trebuie să continue. Ratarea unei întrebări era considerată un răspuns greşit. Milgram a încercat să descopere câţi participanţi vor continua să administreze toate şocurile. Din 40 de participanţi, 26 (65%) au continuat să administreze şocuri lectrice până la nivelul maxim. Nici unul nu s-a oprit înainte de nivelul de 300 de volţi, punct la care cinci dintre ei au refuzat să continue. 14 dintre ei au sfidat cercetătorul şi s-au oprit înainte de terminarea experimentului. Milgram a concluzionat că obedienţa este o forţă extrem de puternică în societate.

Într-o cercetare ulterioară (Milgram, 1965, 1974), Milgram a investigat situaţiile în care oamenii vor deveni sau nu obedienţi. Câţiva din factorii studiaţi au fost următorii:

- **Proximitatea victimei**. Cu cât „victima" era mai apropiată de persoana căreia i se administrează şocul electric, cu atât mai mult exista probabilitatea ca aceasta să refuze administrarea şocului. Când „victima" se afla în aceeaşi cameră la numai aproximativ 30 cm distanţă, doar o treime din participanţi au adoptat întrega procedură.
- **Proximitatea cercetătorului**. Când experimentatorul (Milgram însuşi sau un asistent) nu era prezent fizic, dar dădea ordine prin telefon sau prin intermediul unei înregistrări pe bandă de magnetofon, în mod frecvent era sfidat. În aceste împrejurări, obedienţa era redusă la 20,5%. Când experimentatorul nu dădea nici un ordin şi participanţii erau liberi să aleagă, doar 2,5% au continuat până la capăt.
- **Presiunea grupului**. Când doi dintre „profesorii" (de fapt, asistenţii cercetătorului) neobedienţi păreau că se revoltă şi au refuzat să administreze şocuri electrice între 150 şi 210 volţi, obedienţa a scăzut la 10,5%. Pe de altă parte, când cei doi asistenţi au continuat să se supună până la capăt ordinelor, obedienţa a crescut până la 92,5%. Această descoperire este legată de problema conformităţii discutată la începutul acestei secţiuni.

- **Legitimitatea autorităţii.** Experimentele originale au fost conduse în prestigioasa universitate Yale şi cercetătorii erau îmbrăcaţi cu halate albe. Milgram şi-a desfăşurat primul experiment într-un birou dintr-un bloc. Obedienţa a scăzut la 48% în aceste condiţii. Bushman (1984, 1988) a testat efectul legitimităţii autorităţii şi deci posibilitatea ca participanţii să se dezică de responsabilitatea faptelor lor. Scenariul era întrucâtva neadecvat pentru schimbarea contorului de parcare. Bushman avea asistenţi îmbrăcaţi în uniforme diferite, într-un costum îngrijit sau în haine jerpelite, care opreau trecătorii ordonându-le să ofere mărunţiş pentru contor. 70% din trecători s-au supus asistenţilor îmbrăcaţi în uniforme în comparaţie cu 50% în cazul asistenţilor care nu erau în uniforme şi chiar mai puţini în cazul celor care aveau haine deteriorate. Când au fost întrebaţi de ce s-au supus, cei obedienţi faţă de asistenţii îmbrăcaţi în uniformă au afirmat: „pentru că aşa mi-au spus", în timp ce motivul dat pentru supunerea faţă de cerinţa asistenţilor fără uniformă era acela de a fi utili.

Reluarea experimentelor lui Milgram a produs rezultate similare. Mantell (1971), în Germania, a descoperit chiar o rată mai înaltă a obedienţei. Shanab şi Kahya (1977), în Iordania, au indicat un procentaj de 80% de copii obedienţi. Niveluri înalte ale obedienţei au fost de asemenea identificate de către Kilham şi Mann (1974) în Australia.

O problemă de etică

Multe din dezbaterile pe tema cercetărilor asupra obedienţei au fost preocupate de etica lui Milgram. Deşi participanţii în studiile sale nu au produs în realitate durere sau suferinţă presupuselor „victime", ei au crezut că au procedat astfel şi aceasta a cauzat stres. Pe de altă parte, nu există dovezi că vreunul dintre ei a suferit o traumă psihologică şi, de fapt, ulterior (Milgram, 1992), 83,7% din indivizi au declarat că sunt bucuroşi că au participat la experiment. Doar 1,3% au fost îngrijoraţi.

Problemele etice ale acestei cercetări se centrează pe trei aspecte:

❑ Proporția de stres la care au fost supuși participanții poate fi justificată în termenii importanței cercetării în sine și a rezultatelor acesteia?

❑ Participanții au fost liberi să se retragă atunci când au dorit acest lucru? Deși erau liberi, în sensul că nu s-au făcut presiuni să participe, nimeni nu le-a spus în mod explicit că pot să se retragă, iar renunțarea la experiment era o parte importantă din ceea ce se măsura. Faptul că erau plătiți însemna o anumită obligație a lor să nu renunțe.

❑ A treia problemă ia în considerare faptul dacă aceștia au „consimțit în cunoștință de cauză" să execute ce li s-a cerut. Ca parte a design-ului experimental, participanților li s-a cerut să mimeze că nu înțeleg scopul real al cercetării. Prin urmare, ei nu aveau cum să-și dea consimțământul.

Aspecte suplimentare au fost discutate în capitolul 1, în contextul unei discuții despre etică în sens mai general. Apărarea lui Milgram la acuzele cu privire la principiile etice se centrează pe măsurile de precauție luate înainte de începerea experimentului, cum că nici unul dintre participanți nu era instabil, și pe informarea completă despre obiectivele și scopul cercetării, după terminarea ei. Cu toate acestea, Bettelheim (citat de Miller, 1986) afirma:

> „Aceste experimente sunt atât de josnice, intenția lor este atât de josnică, încât nimic din aceste experimente nu are valoare."
> (Miller, 1986, pag. 124).

Unul dintre rezultatele acestei dezbateri este elaborarea unui set de reguli pentru cercetarea psihologică, prin care se dau asigurări că procedeele utilizate de Milgram nu vor mai fi aplicate niciodată. Codul de procedură include trei puncte esențiale:

1. Necesitatea consimțământului informat.
2. Participanților trebuie să li se spună în mod explicit că sunt liberi să se retragă oricând doresc, fără nici o repercusiune.
3. Necesitatea unei informări complete și corecte după terminarea cercetării.

Potențialul de generalizare

Baumrind (1964) sugerează și el că nu este posibil să se generalizeze aceste descoperiri la „viața reală". Trebuia să se ia în considerare prestigiul instituției, precum și faptul că participanții au fost plătiți ca voluntari. Se știe că voluntarii nu constituie un eșantion tipic.

Alte studii care implică obediența

Alte studii asupra obedienței sunt reprezentate de cercetările lui Hofling et al. (1966). Cercetătorii au studiat relațiile dintre asistentele medicale și medici dintr-un spital. Asistentele medicale au fost instruite prin telefon să administreze unui pacient, domnul Jones, 20 mg de „Astrofen". Medicul va veni după 10 minute să vadă pacientul și să aprobe în scris rețeta; 21 din 22 de asistente medicale s-au conformat, în ciuda faptului că au încălcat trei reguli:

1. Doza maximă în cazul acestui medicament era de 10 mg.
2. Este nevoie de aprobare scrisă pentru administrarea acestui medicament.
3. Asistentele medicale sunt obligate să verifice autenticitatea unui medic.

Zimbardo et al. (1973) au condus un experiment referitor la puterea socială, dar în sens mai general. Detaliile acestui experiment sunt prezentate în caseta 6.2.

CASETA 6.2
Experimentul „închisoarea"

Pe baza unei testări psihologice extensive, au fost selectați 25 de voluntari pentru a participa la un experiment pentru un onorariu considerabil. Contextul era o închisoare simulată și participanții jucau rolul fie al prizonierilor, fie al gardienilor. Tragerea la sorți a determinat ce rol va juca fiecare persoană. Pentru început, „prizonierii" erau arestați, acuzați de crimă și supuși tuturor procedurilor asociate cu această faptă. Ei sunt deparazitați de păduchi, căutați la piele, li s-au dat uniforme de închisoare cu număr cusut pe față și spate și

cătuşe la mâini. Pe de altă parte, „gardienii" sunt echipaţi cu uniforme militare, ochelari fumurii pentru a se evita contactul vizual, bâte, fluiere şi chei de la celule. Ei au fost încurajaţi să le ordone „prizonierilor" şi să îi bruscheze. Orice violenţă fizică scurtă era permisă. În timp ce „prizonierii" erau închişi 24 de ore pe zi, „gardienii" lucrau în schimburi de 8 ore. Într-un timp foarte scurt a început să se dezvolte o relaţie negativă între „prizonieri" şi „gardieni". „Gardienii" au devenit mai agresivi; „prizonierii" mai pasivi. După 36 de ore un „prizonier" începuse să prezinte simptome depresive, fiind necesară eliberarea lui. Curând şi ceilalţi au prezentat simptome de stres şi întregul experiment a fost întrerupt după 6 zile, deşi era programat să dureze două săptămâni.

Experimentul lui Zimbardo a primit aceleaşi critici ca şi cel al lui Milgram, pe considerente de natură etică. A rămas neclar faptul dacă etica dubioasă a programului era justificată prin dezvăluirea tendinţelor umane normale de a se comporta într-o manieră negativă.

Întrebări de autoevaluare

1. Descrieţi experimentele lui Asch asupra conformităţii. Credeţi că ele reflectă în întregime tot ce se întâmplă în viaţa reală?
2. Enumeraţi câteva dintre tehnicile folosite pentru inducerea complianţei. Cât de eficiente sunt ele?
3. Sunt reprezentative eşantioanele de indivizi din experimentele lui Milgram? Dacă nu, de ce?
4. Care au fost factorii care au condus la obedienţa participanţilor în experimentul lui Milgram, chiar dacă în aparenţă produceau durere altora?
5. Enumeraţi câteva dintre criticile aduse acestor experimente. Consideraţi că sunt justificate?
6. Faceţi unele comparaţii între cercetările lui Milgram şi cele ale lui Hofling şi Zimbardo. La ce concluzii privind natura umană puteţi ajunge, în urma rezultatelor acestor experimente?

6.2. CONDUCEREA ŞI SUBORDONAŢII

În această secţiune vom analiza de ce unii indivizi devin lideri, indiferent în ce activitate sunt implicaţi, în timp ce alţii se lasă conduşi. Această împărţire între lideri şi subordonaţi poate fi întâlnită adeseori în echipe, comitete, găşti şi altele, precum şi în contextele mai largi ale ţărilor, partidelor politice şi consiliilor. Există factori ce pot fi izolaţi şi care oferă indicii despre această situaţie. Aceşti factori includ:

- *Personalitatea*. Se poate afirma că indivizii care se evidenţiază ca lideri în orice domeniu de activitate posedă anumite trăsături de personalitate ce îi marchează, astfel încât să se poată prezice cine va conduce?
- *Situaţia*. Este vorba de situaţia în care indivizii se descoperă pe ei înşişi şi de cerinţele acelor situaţii care permit anumitor indivizi să ajungă lideri, în timp ce altora să devină subordonaţi?
- *Comportamentul sau stilul*. Liderii se comportă în mod consistent în modalităţi care ar putea fi denumite „asemănătoare unui lider", în timp ce alţii adoptă comportamentul subordonaţilor?

Corelatele personalităţii liderului

Întrebarea care se pune în acest context se referă la existenţa personalităţii **„persoanei eminente"** şi dacă ea există, atunci aceasta posedă o trăsătură sau trăsături moştenite? Stogdill (1974) şi alţii au revizuit încercările de a lega trăsăturile de personalitate ale liderilor de eficienţa lor şi au identificat o serie de caracteristici de personalitate care corelau cu conducerea, cu toate că destul de slab. Liderii tind să fie mai înalţi, mai sănătoşi, atractivi, inteligenţi, încrezători în sine, comunicativi şi

prezintă o nevoie crescută de a domina. Mann (1959) a observat că inteligența este un factor fidel. Mullen et al. (1989) au izolat comunicativitatea. Inteligența pare a fi necesară, întrucât liderii trebuie să fie capabili să gândească și să răspundă rapid și să-și dezvolte abilitatea de a obține acces la informații mai rapid și mai precis. Comunicativitatea aduce persoana în centrul atenției, deoarece fiecare caută acea persoană pentru a-i cere un răspuns la o anumită situație. Totuși, cercetarea pentru o personalitate a „marelui lider" nu a avut succes. Corelațiile între trăsături și între trăsături și conducerea eficientă sunt scăzute. Cu toate acestea, evenimentele istorice au fost asociate prin consens popular cu „indivizii eminenți". Vorbim despre „anii Thatcher" când ne referim la schimbările care au avut loc în Marea Britanie în anii '80. Churchill este personajul care rezistă de unul singur împotriva lumii, în 1940; Hitler este identificat cu fenomenul nazismului în Germania, în anii '30. Similar, marile tendințe ale gândirii și științei sunt asociate cu indivizi particulari. Platon, Socrate, Freud și Isaac Newton sunt câteva exemple. Este mai ușor pentru oameni să interpreteze evenimente și idei complexe într-o manieră simplă, și nimic nu poate fi mai simplu decât să le pui pe seama indivizilor particulari.

Factori situaționali

Dacă nu este simplu să anticipezi cine își va asuma conducerea pe baza trăsăturilor de personalitate, atunci probabil există trăsături ale situațiilor ce ne permit să anticipăm cine va deveni lider. Situații diferite necesită calități diferite pentru conducere. Bales (1950) a identificat în cadrul analizei interacțiunilor umane grupale două funcții distincte ale liderilor: liderul orientat spre sarcini și liderul socio-emoțional (orientat spre oameni). În primul caz, sarcina liderului este să asigure un control strict al activității și îndeplinirea obiectivelor; în cel de-al doilea caz, liderul se asigură că relațiile dintre indivizi rămân optimiste și plăcute în cadrul grupului. În unele cazuri liderul va îndeplini ambele aceste funcții, asigurându-se nu doar că activitatea este bine executată ci, de asemenea, și de faptul că membrii grupului se înțeleg bine atunci când efectuează acea activitate. În alte cazuri poate exista o persoană care să îndeplinească rolul de lider centrat pe sarcini, și o alta rolul de lider socioemoțional. Funcțiile liderilor pot fi complementare. În studiile lui Sherif (cele privind taberele de vară, descrise în capitolul 4; Sherif, 1961, 1966) se descoperise că atunci când situația s-a schimbat din stabilirea coeziunii de grup (stadiul 2) în cea a conflictului intergrupal, liderul a fost înlocuit cu o persoană mai capabilă de conducere a grupului în aceste circumstanțe. La scară națională, când apăruse o situație de război în anii '39 – '40, individul care avea conducerea și care a eșuat în încercările de a menține pacea – Neville Chamberlain – a fost înlocuit cu Winston Churchill. Cu un deceniu înainte, Churchill apărea ca liderul potrivit la locul potrivit, în momentul potrivit. După terminarea războiului, în 1945, situația s-a schimbat în una care necesita calități diferite ale liderului și Churchill, la rândul său, a fost înlocuit.

Factori comportamentali

Dacă este posibil să separăm personalitatea cuiva de comportament, atunci probabil calitatea de a conduce este legată de modalitățile în care individul se comportă față de ceilalți. Lippitt și White (1943) au studiat calitatea de lider în contextul activităților extrașcolare din cluburile pentru băieți. Parametrii eficacității studiate interesau moralul, îndeplinirea sarcinilor și atmosfera grupului. Caseta 6.3 prezintă în detaliu experimentul efectuat de Lippitt și White.

Deşi aceasta este o completare valoroasă la ceea ce se ştie despre conducere, ea este limitată prin aceea că este preocupată numai de adolescenţi. Studiile întreprinse la Ohio State University s-au axat pe diferenţa dintre aspectele conducerii centrată pe sarcini şi cele ale conducerii socioemoţionale. Aceste diferenţieri constituie rezultatul obţinut la chestionare completate de persoane care îşi desfăşoară activitatea în armată şi industrie, între structura de **început** a conducerii şi **consideraţie**. Acesta corespunde aproximativ distincţiei realizate de Bales (1950) în Analiza Procesului de Interacţiune (API), între interacţiunile din Aria sarcinii şi Interacţiunile socioemoţionale. S-au constatat două tipuri de lider, tipul orientat pe sarcină şi tipul socio-emoţional. În studiul Ohio diferenţierea este următoarea:

- *Structura de început* (de iniţiere) se referă la comportamentul liderului în definirea relaţiei dintre sine şi membrii grupului, stabilirea pattern-urilor organizaţiei, canalele de comunicare şi metodele de lucru (Halpin, 1966). Liderul are sarcina de motivare a grupului în ceea ce priveşte obiectivul definit. Aceasta poate implica, de asemenea, identificarea şi aprobarea obiectivului.
- *Consideraţia*: este văzută de către Halpin ca fiind indicatorul comportamental al prieteniei, încrederii reciproce, respectului şi cordialităţii în raport cu alţi membri ai grupului.

Limitarea acestei abordări este aceea că ea se concentrează exclusiv pe comportamentul liderului. Deaux et al. (1993) sugerează că aceşti cercetători au căzut pradă erorii fundamentale de atribuire (vezi capitolul 2), prin aceea că ei au supraestimat importanţa caracteristicilor dispoziţionale ale liderilor, în contrast cu factorii situaţionali.

Recunoaşterea acestei greşeli şi nevoia pentru o abordare interacţionistă au condus la dezvoltarea **modelelor contingenţiale** ale conducerii. Ele au fost elaborate de Fiedler (1964, 1967) şi s-au bucurat de o susţinere empirică substanţială din partea lui Chemers (1983, 1987), de exemplu.

CASETA 6.3
Un experiment asupra stilului de conducere

Liderii cluburilor erau asistenţi ai cercetătorului care au fost instruiţi să exerseze trei stiluri de conducere distincte:

1. *Liderul autocratic*: accentul se pune în principal pe achiziţie. Liderul dă ordine, laudă sau cenzurează băieţii fără justificări, descurajează comunicarea între băieţi şi se comportă într-o modalitate distantă şi impersonală cu ei.
2. *Liderul democratic*: liderul ajută băieţii să îşi planifice proiectele prin intermediul discuţiilor, permiţându-le să-şi aleagă colegii şi să comunice liber între ei. Când apar întrebări ele sunt explicate în totalitate, iar liderul li se alătură în activităţile de grup.
3. *Liderul laissez-faire*: băieţii sunt lăsaţi să-şi vadă de treaba lor. Ei sunt ajutaţi sau sfătuiţi de lider doar dacă i se cere în mod direct; el nu laudă, nu condamnă şi nu face alte comentarii.

Fiecărui grup îi era atribuit un anumit stil de conducere. Câte un asistent al cercetătorului a fost desemnat lider pentru o perioadă de şapte săptămâni. Important era că fiecare grup avea un lider cu un anumit stil de conducere. În acest fel, Lippitt şi White au avut posibilitatea să separe stilul de conducere de un lider specific care se manifesta în acea manieră. Prin urmare, cercetătorii au putut exclude explicaţiile personalităţii pe baza diferenţelor reliefate în stilul de conducere.

Stilul democratic de conducere a făcut ca băieţii să îşi admire liderul mai mult, prin comparaţie cu celelalte două stiluri. Atmosfera produsă era prietenoasă; productivitatea relativ înaltă, iar băieţii şi-au continuat activitatea indiferent dacă liderul era prezent sau nu. În cazul stilului de conducere autocratic, atmosfera produsă era cu totul alta – lider agresiv, dar dependent şi orientat spre sine. Productivitate înaltă, dar numai în prezenţa liderului. Stilul de conducere *laissez-faire* a creat o atmosferă de prietenie, însă orientată spre joc; productivitatea a crescut numai în absenţa liderului.

Modelul contingenței conducerii – după Fiedler

Modelul cuprinde patru componente, primul este legat de dispoziție, celelalte trei de situație.

1. *Personalitatea liderului*. Fiedler a elaborat un instrument de evaluare denumit **Scala celui mai puțin dorit colaborator** (*least preferred co-worker* – **LPC** – *scale*). Participanților li se cere să se gândească la toți oamenii cu care au lucrat vreodată și să identifice o singură persoană cu care au reușit cel mai puțin să lucreze. Pentru aceasta se utilizează 18 scale bipolare (de exemplu, plăcut/neplăcut, posomorât/vesel, prietenos/neprietenos etc.). Scorurile LPC ridicate indică faptul că liderul se caracterizează printr-o atitudine favorabilă față de cel mai puțin dorit colaborator; scorurile LPC scăzute indică o atitudine nefavorabilă. În termeni mai expliciți, un scor LPC scăzut indică un stil de conducere orientat spre sarcini; un scor LPC ridicat, unul orientat spre relații sociale.

2. *Relațiile dintre lider și membrii grupului de muncă*. Acestea pot varia de la foarte bune la foarte slabe. Liderul poate fi respectat și plăcut sau antipatizat și respins.

3. *Structura sarcinii*. Sunt incluse trei elemente:

- *Definirea sarcinii* – unele sarcini sunt definite foarte clar în termenii obiectivelor, în timp ce altele sunt mult mai puțin clar structurate. Sarcinile stabilite pentru muncitorii unei linii de asamblare dintr-o fabrică sunt mult mai precis descrise decât cele stabilite pentru membrii unui comitet de asigurare a fabricii.
- *Specificitatea soluției* – interesează dacă există mai multe soluții la o problemă sau mai multe modalități de rezolvare a sarcinii.
- *Verificabilitatea* – cât este de ușor să se determine dacă deciziile luate sunt corecte.

4. *Ce putere și autoritate sunt investite în lider*? Poate acesta angaja sau concedia? Liderul are autoritatea să mărească salariul și statusul unui muncitor? Ce sprijin primește liderul pentru deciziile sale? Iată câteva exemple: o persoană este responsabilă pentru un grup de propagandiști într-o campanie electorală, ei sunt voluntari și liderul își poate exercita foarte puțin autoritatea pozițională asupra lor; în timp ce comandantul unei unități militare va avea o autoritate pozițională extrem de mare.

Prin urmare, există opt variabile situaționale, așa cum sunt ilustrate în figura 6.2. În categoria I controlul situațional atinge cea mai înaltă valoare; în categoria VIII, cea mai scăzută.

Un scor LPC scăzut se regăsește în conducerea cea mai eficientă, acolo unde controlul situațional este fie extrem de puternic, fie foarte scăzut: la nivelurile intermediare ale controlului situațional, un scor LPC înalt produce eficiență maximă.

Acest model încearcă să demonstreze de ce este dificil din punct de vedere empiric să se arate că anumite caracteristici de personalitate sau anumite pattern-uri comportamentale explică o conducere eficientă. Pare să fie clar faptul că o conducere eficientă este rezultatul unor interacțiuni extrem de complexe între personalitate, comportament și factori situaționali.

Întrebări de autoevaluare

1. Care sunt trăsăturile de personalitate asociate cu o conducere eficientă?
2. Care sunt diferențele identificate de Lippitt și White în eficacitatea diferitelor stiluri de conducere, în contextul grupurilor de băieți?
3. Considerați că modelul contingenței al lui Fiedler rezolvă în mod adecvat problema relației dintre personalitate, comportamentul liderilor sau situație și eficiența conducerii? Explicați răspunsul.

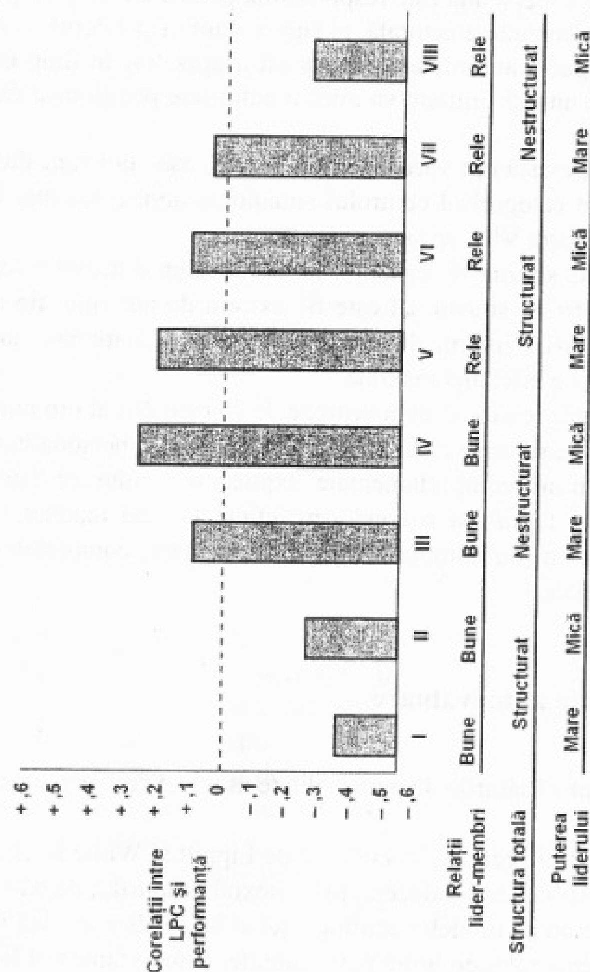


Fig. 6.2. Cele opt categorii de control situațional (după Fiedler, 1967).

6.3. DECIZIA ÎN GRUP

În continuarea secțiunii anterioare referitoare la conducere, această secțiune își propune să examineze influența membrilor grupului asupra comportamentului, dar mai ales modalitatea în care se iau deciziile.

Caracteristicile grupurilor

Mai întâi este necesar să clarificăm ce este un grup. Probabil că aserțiunea lui Bales este relevantă dacă luăm în considerare mărimea grupului:

> Dacă fiecare membru al grupului își face o anumită impresie despre ceilalți, suficient de distinctă...încât să le producă acestora o reacție, atunci un colectiv de oameni poate fi denumit un grup mic. (pag. 33).

Johnson și Johnson (1987) au identificat șapte trăsături ale unui grup:

1. *Interacțiunea* – un grup este o adunare de indivizi care interacționează reciproc.
2. *Percepția apartenenței* – grupul este alcătuit din două sau mai multe persoane care se percep ca aparținând unui grup.
3. *Interdependența* – membrii grupului sunt interdependenți.
4. *Obiective comune* – un grup este o adunare de indivizi care se unesc pentru a îndeplini un obiectiv.
5. *Satisfacerea nevoilor* – indivizii care aparțin unui grup încearcă să-și satisfacă trebuințele prin colaborare.
6. *Roluri și norme* – membrii unui grup își structurează interacțiunile prin intermediul rolurilor și normelor. Rolurile constau într-un set de obligații și așteptări. Rolul de „elev", de exemplu, presupune

obligația de a fi prezent în clasă, ascultarea profesorului și încercarea de a face ceea ce i se cere; de asemenea, cuprinde așteptările conform cărora profesorul va asigura mijloacele pentru îndeplinirea scopurilor. Normele implică modalități stabilite de comportament; altfel spus, uniformitatea modurilor de comportare.

7. *Influența* – un grup este o adunare de indivizi care se influențează reciproc.

Mărimea grupului

Pentru scopurile noastre, un grup este deci nu numai o adunare de oameni care așteaptă un autobuz; majoritatea trăsăturilor enumerate mai sus nu se aplică. Cu siguranță că există o limită a dimensiunii; o singură persoană nu poate interacționa cu fiecare dintre membrii unui grup de 200 de oameni. Majoritatea cercetărilor experimentale s-au concentrat asupra grupurilor numărând între 3 și 10 oameni.

Coeziunea grupului

Coeziunea grupului se referă la modul în care membrii unui grup sunt solidari între ei; gradul de omogenitate; gradul de susținere reciprocă sau de uniformitate comportamentală. Când există o coeziune foarte scăzută, colectivitatea de indivizi încetează să mai fie un grup. Festinger et al. (1950) definesc coeziunea în termenii atractivității grupului pentru membrii lui, ai atractivității membrilor grupului între ei, ai gradului în care grupul satisface scopurile membrilor și acțiunii grupului asupra acelor membri.

Rețelele de comunicare

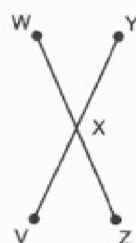
Cele mai multe din trăsăturile unui grup menționate anterior presupun comunicarea între membrii săi. Relațiile dintre membrii unui grup depind de canalele de comunicare care există între ei. Pattern-urile acestor canale pot fi la rândul lor determinate de o serie de factori, de exemplu:

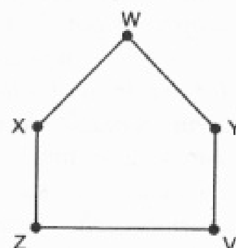
- *Localizare* – lipsa relației fizice a unui membru al grupului cu un altul (de exemplu, ei pot fi în clădiri diferite, în majoritatea timpului) poate avea ca efect încetarea comunicării.
- *Reguli formale sau liniile de comandă* – în unitățile militare indivizii pot să nu comunice direct cu comandantul, de exemplu, dar trebuie să parcurgă o linie de comandă – comandantul de pluton, comandantul de companie ș.a.m.d.
- *Factori personali* – aceștia pot include preferința sau antipatia personală. Doi membri ai unui grup pot discuta în termeni diferiți, iar comunicarea între ei poate fi realizată prin mijlocul unor intermediari.

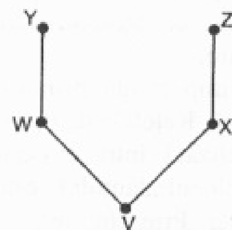
Leavitt (1951), Shaw (1964, 1978) și Steiner (1972, 1976) se situează printre cei care au studiat rețelele de comunicare. Leavitt a folosit câteva din rețelele prezentate în figura 6.3 pentru a investiga eficiența relativă a unor grupuri de cinci persoane cu structuri diferite, în rezolvarea problemelor simple de identificare.

Forma legăturilor comunicaționale este importantă, prin aceea că ea determină modul în care grupul funcționează. Rețelele de tip roată, Y și lanț tind să conducă la o organizare centralizată, întrucât persoana din centrul „roții", intersecției lui Y sau din mijlocul „lanțului" este punctul central. Persoana centrală poate deveni lider. Prin contrast, în pattern-urile de comunicare mai puțin centralizate, cum ar fi rețeaua în cerc sau cristal, unde fiecare individ poate comunica cu oricine, structura nu influențează apariția liderului, iar personalitățile și deprinderile indivizilor devin mai importante. Acestea din urmă au un avantaj deplin asupra contribuțiilor aduse de fiecare membru al echipei. Când unul sau mai mulți indivizi sunt absenți, impactul negativ al acestei

situaţii este mai mic, întrucât canalele de comunicare au o probabilitate redusă de a fi întrerupte. Romzek şi Dubnick (1987) au raportat că unul din factorii care au condus la pierderea navetei spaţiale *Challenger* era acela că preocuparea pentru performanţa unei componente - cheie, garniturile Oring, nu a fost canalizată spre indivizi adecvaţi, deoarece lipseau două elemente-cheie ale reţelei de comunicare.







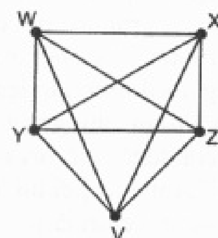


Fig. 6.3. Reţele de comunicare (după Leavitt, 1951).

Rolurile în grupuri

În cadrul unui grup apar şi se dezvoltă roluri ce trebuie ocupate de indivizi. Acestea includ şi rolul de conducere, pe care l-am studiat în secţiunea anterioară. Acest proces de **diferenţiere a rolului** a fost cercetat de Forsyth (1983). Când este vorba de un grup nou, un individ îşi poate asuma rolul sarcinii de conducere (susţinând grupul în îndeplinirea obiectivelor), iar un altul îşi poate asuma rolul moral de conducere, corespunzând structurii de iniţiere şi consideraţiei – elemente menţionate anterior. Când un grup există un anumit timp şi un membru al grupului îl părăseşte, poate fi desemnat un nou-venit pentru a prelua rolul (oricare ar fi acesta) celui plecat. Noua persoană va modifica, probabil, în cursul timpului, rolul preluat. Dar pentru a face acest lucru, rolurile sunt asociate mai degrabă cu poziţia ce trebuie ocupată, decât cu indivizii care le ocupă (Katz şi Kahn, 1976; McGrath, 1984).

Formarea normei

Pe măsură ce grupul se dezvoltă, se dezvoltă şi aşteptările membrilor privind regulile şi procedurile adecvate. Acesta este procesul de formare a **normelor de grup**. De exemplu, în timpul studiilor de conformitate ale lui Sherif în relaţie cu efectul autokinetic (descris în subcapitolul 1 al acestui capitol), în care judecăţile făcute de membrii unui grup erau mai puţin variabile decât cele făcute de indivizi, această normă de grup, odată stabilită, a persistat chiar şi atunci când cei care au stabilit norma au părăsit grupul. Printre normele care se dezvoltă în acest fel se numără şi **caracteristicile statusului**. Acestea implică reguli şi aşteptări care interesează caracteristicile indivizilor cărora li se va acorda autoritatea şi cel mai înalt status în cadrul grupului. De exemplu, experienţa poate fi concepută ca fiind cea mai importantă caracteristică a membrilor grupului, astfel că indivizilor cu o experienţă bogată li se acordă statusul cel mai înalt în grup. Berger et al. (1980) au elaborat modelul ce poartă denumirea de **teoria caracteristicilor statusului,** pentru a explica modul de apariţie al acestor principii.

În acest model, caracteristicile statusului pot fi **specifice** sau pot fi **difuze**. În primul caz, caracteristicile unui individ care duc la statusul și autoritatea cuvenite în cadrul grupului pot fi strâns legate de sarcina primită. Să presupunem că un grup se reunește pentru a discuta înființarea unui nou laborator pentru școală. În cadrul grupului sunt indivizi ce au cunoștințe specifice și experiența activității de laborator în context școlar, probabil șeful departamentului științific alături de membrii corpului de conducere și, probabil, de directorul școlii. Acești indivizi este posibil să aibă un status înalt în grup, deși în afara grupului pot să nu dețină acest status, ca recunoaștere a experienței lor (caracteristicile specifice ale statusului).

La un alt nivel vor exista indivizi care au caracteristici difuze ale statusului. Aceștia nu se află într-o relație atât de strânsă cu sarcina primită, dar totuși nu renunță la așteptările cu privire la performanță. Directorul de școală din grupul menționat anterior poate fi un astfel de caz. În această categorie a caracteristicilor statusului pot fi incluse considerațiile despre gen sau, probabil, rasă. Să presupunem că grupul menționat anterior își propune proiectarea unui laborator de inginerie; femeilor din grup li se poate acorda un status mai scăzut decât al bărbaților datorită presupunerii, probabil total eronate, că femeile nu sunt atât de pricepute în domenii care implică cunoștințe de mecanică și matematică. Pe de altă parte, când grupul proiectează un laborator de îngrijire a copiilor mici și nu unul de mecanică, femeile din grup pot avea un status mai înalt pe baza presupunerii nescrise, și probabil neautorizate, că domeniul de lucru al femeilor este cel al copiilor mici.

Luarea deciziilor în grup

Dat fiind faptul că una dintre cele mai importante funcții pe care o îndeplinește grupul este cea a luării deciziilor, trebuie să luăm în considerare procesele prin care se ajunge la decizii în cadrul grupurilor.

Davis (1973), în modelul ce poartă denumirea de **schemele deciziilor sociale**, raportează strictețea regulilor adoptate în discuții ce conduc la luarea deciziilor și la concentrarea puterii. Acolo unde există un maxim de strictețe (ca în cazurile ce implică o decizie unanimă; de exemplu, în situația juraților), se constată o concentrare redusă de putere. Regulile egalitariste, cum ar fi unanimitatea, tind să disperseze puterea printre toți membrii grupului; regulile autoritariste concentrează puterea pe unul sau câțiva membri. Majoritatea regulilor de luare a deciziei concentrează mai multă putere. Când decizia finală este lăsată în seama liderului, atunci există o concentrare maximă de putere.

Generarea ideilor

Capacitatea unui grup de a genera idei este importantă în procesul decizional. În acest scop, Osborn (1957) a popularizat tehnica **brainstorming** („furtună cerebrală"). Membrii unui grup sunt încurajați să avanseze cât de multe idei, indiferent de calitatea lor și, când este posibil, să producă altele noi pe baza ideilor celorlalți. Totuși, nu există nici o dovadă că tehnica brainstorming este eficientă în producerea unor idei mai novatoare decât cele ce ar putea fi produse de fiecare membru al unui grup. Paulus et al. (1993) au indicat trei motive care stau la baza acestei situații:

1. Indivizii tind să-și cenzureze ideile deoarece sunt interesați să facă o bună impresie. Productivitatea este deci redusă. Aceasta se numește **înțelegerea evaluării**.
2. Indivizii au tendința de a renunța în favoarea altora. S-a arătat că cu cât grupul este mai mare, crește și proporția de **indiferență socială**.
3. Dificultatea de a prelucra ideile produse de alții simultan cu generarea propriilor idei se numește **blocarea ideației**.

Memoria de grup

Ca rezultat al experimentelor efectuate, Clark şi Stephenson (1989) au concluzionat că grupurile îşi pot reaminti mai multe informaţii decât indivizii, şi mai multe decât individul cu cea mai bună memorie din grup. Se pare totuşi că sunt necesare unele aptitudini pentru acest lucru. Când materialul de memorat este simplu şi artificial, superioritatea grupului în ceea ce priveşte memoria este mai mare decât în cazul sarcinilor complexe şi realiste.

Un aspect separat şi diferit al avantajelor grupurilor asupra indivizilor în ce priveşte memoria are la bază ideile lui Wegner despre **memoria transactivă** (Wegner, 1986; Wegner et al., 1991). Indivizii dintr-un grup au un fond comun de informaţii, astfel că fiecare individ este responsabil pentru o parte care trebuie reactualizată. Când grupul este format, membrilor individuali le sunt atribuite – pe baza stereotipurilor – domenii de informaţie legate de categorizarea lor socială. Un membru al grupului, de exemplu, categorizat ca expert tehnic îşi poate aminti detalii tehnice; în timp ce un altul şi-ar putea aminti fapte organizaţionale, de exemplu programul evenimentelor. Ariile de cunoaştere pot fi atribuite explicit sau implicit.

Fenomenul groupthink

În majoritatea cazurilor, grupurile îşi reunesc forţele pentru a găsi cea mai bună soluţie pentru problemele cu care se confruntă. Poate că ele sunt grupuri *ad-hoc*, formate ca „partide de lucru" pentru a se ocupa de probleme specifice, sau comisii destinate administrării unei organizaţii, consiliul de conducere al unui colegiu, de exemplu, sau consiliul de administraţie al unei firme. Grupurile pot să difere după gradul de coeziune. Cartwright (1968) a descris „coeziunea" ca fiind totalul tuturor forţelor de atracţie ale membrilor faţă de grup. Când toţi sau aproape toţi membrii unui grup sunt puternic atraşi de el, grupul este coeziv; grupurile cu o coeziune slabă pot fi cele cu un număr de

membri care sunt *ex officio* sau care consideră că interesele lor ar trebui reprezentate. Janis (1982) defineşte fenomenul ***groupthink*** ca fiind „un mod de gândire pe care oamenii îl utilizează atunci când sunt profund implicaţi într-un in-group coeziv, când străduinţa membrilor pentru unanimitate depăşeşte motivaţia lor pentru evaluarea realistă a cursurilor alternative de acţiune." Cinci condiţii antecedente ale groupthink-ului au fost descrise de Janis şi Mann (1977) şi, mai recent, McCauley (1989) a adăugat o a şasea. Acestea sunt următoarele:

1. *Grad înalt de coeziune.*
2. *Incertitudinea aprobării* – se referă la măsura în care membrul unui grup poate conta pe acceptarea ideilor personale de către alţi membri ai grupului.
3. *Izolarea* – se referă la măsura în care membrul unui grup este desprins de influenţa din afară. De exemplu, un consiliu de conducere face abstracţie de judecăţile unor specialişti din afara grupului, deoarece aceştia nu sunt membri ai consiliului de conducere. McCauley asociază această izolare cu două evenimente care s-au întâmplat în timpul preşedinţiei lui Kennedy, invazia eşuată în Cuba ce a devenit cunoscută ca episodul Golful Porcilor, şi criza rachetelor cubaneze când s-au descoperit baze de lansare sovietice care aveau ca ţinte oraşele americane. În primul caz, deciziile au fost luate de un grup coeziv (condus de Kennedy însuşi), cu consecinţe dezastruoase. Forţele americane au fost obligate la o retragere umilitoare. În al doilea caz, Kennedy a încurajat dezbaterea, a numit un „avocat al diavolului" şi a convocat specialişti din afară cu opinii diferite pentru discutarea crizei. Statele Unite au reuşit să atenueze ameninţarea, iar criza a fost îndepărtată.
4. *Lipsa procedurilor metodice pentru cercetare şi evaluare*.
5. *Conducere înalt directivă.*
6. *Niveluri ridicate de stres şi niveluri scăzute de speranţă pentru găsirea unei soluţii mai bune decât cea pledată de lider sau de alte persoane influente.*

Condiţiile antecedente prezentate mai sus determină ca simptomele „gândirii de grup" să devină aparente. Acestea includ:

• „Paznicii gândirii" – protejarea conştientă a grupului de informaţiile care îi pot distruge satisfacţia şi care îl expun la neîncredere.
• Iluzia de invulnerabilitate.
• Raţionalizarea colectivă.
• Credinţa în moralitatea inerentă a grupului.
• Stereotipizarea nefavorabilă a out-group-urilor.
• Presiunea aplicată direct asupra dizidenţilor.
• Autocenzura.
• Iluzia de unanimitate.

Cele descrise mai sus au un caracter distructiv asupra actului decizional eficient. Politicile alternative nu sunt explorate în mod adecvat, obiectivele nu sunt în totalitate examinate, informaţia este doar parţială şi procesarea ei este influenţată, iar planurile de contingenţă nu sunt perfecţionate. Mulţi dintre noi pot găsi cazuri în care groupthink-ul are ca rezultat luarea unor decizii nesatisfăcătoare, uneori cu consecinţe dezastruoase. Totuşi, Hogg (1992) şi Turner et al. (1992) au sugerat că groupthink-ul nu este explicat în întregime. De exemplu, coeziunea grupului nu a fost definită suficient de precis. Ea se poate referi la un grup alcătuit din prieteni apropiaţi cu legături puternice emoţionale şi de prietenie. Pur şi simplu poate implica faptul că membrii unui grup se simt bine împreună. S-a sugerat de asemenea că groupthink-ul nu este un fenomen discret, ci numai un caz de „variantă riscantă". Aceasta este explicată în continuare.

Fenomenul varianta riscantă

Contrar a ceea ce pare a fi simţul comun, rezultatul discuţiilor de grup este mai radical decât suma opiniilor membrilor grupului. Este vorba de o *polarizare a grupului* care se desfăşoară în timpul discuţiilor. Stoner (1961) a descoperit prin intermediul unei cercetări foarte importante că deciziile grupului erau mai riscante decât cele luate de fiecare individ în parte. De exemplu, o comisie ce are intenţia să aloce

o sumă importantă de bani pentru construirea unui laborator manifestă mai puţină prudenţă în comparaţie cu un singur membru al executivului, care ia aceeaşi decizie. Această descoperire a devenit cunoscută sub denumirea de fenomenul *varianta riscantă*. Totuşi, acest termen este întrucâtva inadecvat. Cercetările lui Stoner (începând cu prima şi până în prezent) au arătat că varianta ce rezultă din discuţia grupului nu tinde în mod necesar spre un risc mai mare, ci în direcţia opiniilor iniţiale ale grupului. Acest fapt ar fi în favoarea unei poziţii mai conservatoare. Kaplan (1987) a explicat acest fenomen în termenii a două tipuri de influenţă:

1. *Influenţa normativă*. În cadrul grupului, indivizii au posibilitatea să evalueze opiniile celorlalţi. Presiunile pentru conformare îi încurajează să tindă spre o poziţie de aprobare. Aceasta poate fi explicată prin unul din următoarele două motive:

❑ Dorinţa pentru o evaluare favorabilă din partea membrilor grupului.

❑ Interesul pentru autoprezentare.

De asemenea, poate fi evidenţiat un efect în lanţ, a cărui influenţă depinde de gradul în care membrii individuali se văd pe ei înşişi ca aparţinând grupului.

2. *Influenţa informaţională*. Învăţarea rezultă din expunerea grupului la discuţia în sine. Membrii sunt convinşi să-şi schimbe opiniile, prin argumentele avansate de alţi membri ai grupului.

Ambele influenţe pot acţiona asupra unui grup în orice moment. Influenţele informaţionale sunt mai puternice atunci când se pune accent pe munca depusă şi pe răspunsurile corecte la probleme. Când accentul se pune mai degrabă pe grup decât pe sarcini şi când nu există un răspuns corect, ci soluţii care depind de judecată, atunci influenţele normative apar în prim plan. Deciziile unanime (cum ar fi deciziile juraţilor, de exemplu) sunt rezultatul ambelor influenţe, normativă şi informaţională (Kaplan şi Miller, 1987). Membrii grupului trebuie să îi convingă pe alţii să adopte opinii diferite, iar aceasta implică influenţa informaţională. În acelaşi timp, regula unanimităţii înseamnă că se

pune accent pe armonia grupului, iar aceasta aduce în joc influența normativă.

Întrebări de autoevaluare

1. Descrieți două tipuri de rețea de comunicare în cadrul grupurilor. Ce efecte probabile pot avea acestea asupra influenței exercitate de membrii particulari?
2. Ce este memoria transactivă? În ce fel poate ea determina o eficiență sporită a grupurilor, mai mult decât a indivizilor?
3. Descrieți fenomenul „varianta riscantă". Termenul propus este unul adecvat? Ce anume duce la apariția acestui fenomen?

6.4. INFLUENȚA MULȚIMII

Le Bon (1908) a observat evenimentele desfășurate în perioada marilor frământări sociale din Franța, a interpretat comportamentul mulțimilor participante la Revoluția franceză din 1848 și la Comuna din Paris din 1871 și a postulat că „mulțimea este întotdeauna inferioară din punct de vedere intelectual față de indivizii izolați…omul din gloată este un credul nestatornic și intolerant, manifestând violența și ferocitatea ființelor primitive".

Acest comportament primitiv are la bază trei factori:

- *Anonimitatea* – indivizii nu pot fi ușor de identificat în mulțime.
- *Contaminarea* – ideile și emoțiile se răspândesc cu rapiditate și în mod impredictibil.
- *Sugestibilitatea* – sălbăticia ascunsă este eliberată prin sugestie.

Freud (1921) vedea mulțimea ca fiind descătușarea minții inconștiente. Procesul de socializare inundă *sinele* (id) pe măsură ce se dezvoltă *eul* (ego) și *supraeul* (superego). Liderul acționează în mulțime ca un hipnotizor, înlocuind supraeul. În termeni freudieni, sinele reprezintă impulsurile bazale (animalice) ale persoanei, eul – modificarea acestor impulsuri ca rezultat al impactului acestora cu noi, iar supraeul este simțul interiorizat al binelui și răului. Impulsurile primitive ale sinelui sunt sub controlul liderului, întrucât fiecare dintre noi are instinctul de regresie la „hoarda primitivă". McDougall (1920) credea cu putere în motivele instinctive ale ființelor umane. Teama și furia sunt cele mai puternice și cele mai răspândite dintre aceste instincte. Este unanim acceptat faptul că atunci când aceste instincte primitive puternice sunt aduse la suprafață, ele se răspândesc și se întăresc în mulțime, ca și cum fiecare individ furnizează un stimul pentru ceilalți. După cum arăta Le Bon, efectul este anonimitatea și un simț redus al responsabilității.

Depersonalizarea

Festinger et al. (1952) au fost primii care au folosit termenul **depersonalizare** pentru a descrie pierderea responsabilității personale și anonimitatea care curpinde oamenii într-o situație de grup. Într-o serie de exeperimente realizate de Festinger însuși și Zimbardo (1970), participanții au fost depersonalizați prin îmbrăcarea unor halate de laborator sau, în cazul lui Zimbardo, prin îmbrăcarea unor pelerine și glugi ce aminteau de Klu-Klux-Klan, sau prin echiparea precum gardienii unei închisori în condiții de simulare (pentru o descriere amănunțită a experimentului, vedeți subcapitolul 1 al acestui capitol). În fiecare studiu, s-a constatat că participanții erau pregătiți să se comporte în modalități total diferite de comportamentul lor normal, prin comentarii negative despre părinții lor (în studiul lui Festinger) sau comportându-se brutal cu „prizonierii" (în studiul lui Zimbardo).

Diener (1976) a angajat copii în activităţi de tip „truc sau ofertă", îmbrăcaţi în costume care le ascundeau identitatea. Copiii au fost invitaţi în casele unor familii din Seattle şi li s-a cerut să ia doar o singură „bomboană" de pe platou. Unii dintre ei au fost rugaţi să îşi spună numele şi astfel erau personalizaţi într-o anumită măsură; alţii nu. Mai mult de 80% din copiii depersonalizaţi au luat mai multe bomboane, în comparaţie cu un procentaj de 8% din copiii personalizaţi. Se pune sub semnul întrebării dacă acesta a fost un experiment etic, în termenii principiilor etice discutate în capitolul 1, subcapitolul 2.

Conştiinţa de sine

În mod normal oamenii sunt conştienţi de ei înşişi ca indivizi şi ca urmare îşi monitorizează propriul comportament. Când o persoană se depersonalizează **conştiinţa de sine** este redusă, iar procesul de monitorizare nu mai funcţionează. Individul nu mai este preocupat de ceea ce gândesc alţii despre el. În multe cazuri pierderea restricţiilor conduce la agresivitate şi comportament antisocial, deşi nu în mod inevitabil. Se poate manifesta la fel de bine şi sub forma unui tip de euforie evidenţiat în mitingul desfăşurat în Sheffield de Partidul Laburist, înainte de alegerile generale din 1992. Cei prezenţi, deşi neagresivi, s-au comportat într-o manieră euforică neforţată. Alţi cercetători, printre care Carver şi Scheier (1981), au deosebit depersonalizarea publică şi depersonalizarea privată. Acest comportament începe să se elibereze de normele sociale care îl constrâng şi poate deveni antisocial numai atunci când devenim mai puţin atenţi la modul în care dorim să ne evalueze ceilalţi şi când nu ne interesează ce gândesc alţii.

Teoria normei emergente

Explicaţia lui Turner (1974) adoptă o abordare oarecum diferită. O mulţime de oameni probabil că nu au fost asociaţi anterior şi se reunesc tocmai cu această ocazie pentru un scop particular. De exemplu, mulţimile care s-au ridicat cu proteste împotriva impunerii unei rate invariabile a „taxei de vot" la sfârşitul anilor '80, unde nu s-au luat în considerare mijloacele indivizilor de a plăti, au adunat oameni de diverse categorii care aveau foarte puţine lucruri în comun şi, deci, puţine norme (comportamentale) comune preexistente. Nu li se putea spune nimic despre cum să se comporte, iar în astfel de cazuri încep să apară normele comportamentale care sunt specifice acelei mulţimi particulare. Se atrage atenţia indivizilor din afara mulţimii şi asupra comportamentului lor, iar ei încep să furnizeze norme comportamentale. Există o presiune asupra majorităţii, anterior inactivă în mulţime, de a se conforma acestor norme emergente.

Cu toate acestea, teoria prezintă unele dificultăţi:

- Diener (1980) susţine că emergenţa normelor implică conştiinţa de sine. Oamenii nu trebuie să se supună normelor dacă nu consideră că sunt identificabile. Mann et al. (1982) a realizat un experiment care susţine această opinie. S-a constatat că participanţii sunt mai agresivi în situaţii de anonimat, indiferent de normele stabilite, însă când norma stabilită era una agresivă, această agresivitate a crescut.
- Reicher (1982, 1987) a postulat că mulţimile nu se formează fără un scop specific (de exemplu, pentru eliminarea taxei de vot), iar acest scop implică norme comune. Orice scop, fie că implică susţinerea echipei de fotbal sau demonstraţii împotriva injustiţiei percepute, stabileşte o serie de norme.

Teoria identității sociale

Adeseori, comportamentul mulțimii implică confruntări între grupuri. De exemplu, minerii greviști împotriva poliției – în greva minerilor de la începutul anilor '80 din Anglia; sau confruntările între suporterii unor echipe de fotbal. Reicher (1982, 1984) face legătură între teoria identității sociale și comportamentul mulțimii. Până la pierderea identității lor, membrii unei mulțimi își înlocuiesc identitățile personale idiosincratice cu o identitate socială ca membru al unei mulțimi (sau, probabil mai corect, ca membru facțiune în cadrul mulțimii). De exemplu, ei se categorizează ca fiind suporteri ai echipei naționale de fotbal și îi identifică pe alții ca fiind „dușmani", pe suporterii Italiei, de exemplu. Calitatea de membru al grupului produce norme de conduită, adeseori mediate de lideri sau de alți indivizi marcanți. Poliția se poate comporta într-o confruntare cu greviști într-o singură modalitate, guvernată de normele lor de conduită; greviștii – într-un alt mod, guvernat de normele lor. Reicher a folosit teoria pentru a explica revoltele din St. Paul în Bristol, de la începutul anilor '80. Au ieșit în evidență următoarele aspecte:

1. Atacul rebelilor era selectiv; poliția, banca și antreprenorii reprezentau puterea sau statul.
2. Mulțimea nu a depășit granițele comunității St. Paul.
3. S-a produs un puternic simț al identității sociale ca membri ai comunității St. Paul.

Revolta era un protest – împotriva guvernului – al comunității care se simțea privată de drepturi. În St. Paul șomajul atinsese cote maxime, într-o perioadă cu cote înalte ale șomajului la nivel național.

Suporterii echipelor de fotbal

Marsh et al. (1978) au efectuat un studiu etologic asupra susținătorilor echipelor de fotbal. Ei au observat comportamentul social și au analizat afirmațiile fanilor privind evenimentele de pe stadioane. Concluziile la care au ajuns cercetătorii sugerează că violența nu este produsă de mulțimea depersonalizată. Este vorba de o proporție mare de agresivitate ritualizată, însă de puține pagube reale. Agresivitatea reală este limitată la alungarea fanilor echipei adverse către gară. Urmărirea și agresivitatea ritualizată sunt factorii importanți. Aceasta are un corespondent în lumea animală, în care apărarea teritoriului poate avea ca rezultat agresivitatea ritualizată ce stopează producerea unei leziuni (fapt ce s-ar putea dovedi contraproductiv). Un conflict real implică riscul unei lezări sau chiar moartea unuia dintre participanți. Un animal grav rănit este incapabil să își transmită genele. În contextul suporterilor echipelor de fotbal, Marsh sugerează faptul că pornirile de violență necontrolate au o probabilitate mai mare de apariție când ritualul este dezorganizat prin interferența cu autoritatea din afară. Controlul excesiv atenuează pattern-ul cunoscut de comportament ritualizat și îl înlocuiește cu o violență slab controlată. „Huliganii" terenurilor de fotbal sunt de fapt o parte a unui pattern social bine definit și structurat.

Tulburarea socială

Majoritatea demonstrațiilor politice sunt pașnice și se încheie fără rănire sau violență. Totuși, ocazional, există altercații violente. Revolta din comunitatea St. Paul, precum și revoltele privind „taxele de vot" au fost deja menționate. Un eveniment specific, cum ar fi raidul poliției asupra cafenelei Black & White din St. Paul, a produs scânteia din care a erupt violența generalizată. Dar a spune că această scânteie a produs

violență este o explicație prea simplistă. Waddington et al. (1987) au propus un model ce poate fi utilizat pentru analizarea diferitelor tipuri de tulburare socială. În acest model sunt cuprinse șase niveluri de analiză:

1. *Structural* – trebuie luate în considerare mai multe aspecte ale structurii sociale. De exemplu, în zona localității St. Paul rata șomajului era foarte înaltă printre negri, fapt care a dus la frustrare și alienare.

2. *Politic sau ideologic* – un sector particular al societății se poate simți jignit de acea parte a legislației care a impus un control social accentuat asupra lui. Actuala lege a poliției și criminalisticii are în vedere nemulțumirea grupurilor „de călători".

3. *Cultural* – reprezentările sociale (vezi capitolul 4) sunt modalități prin intermediul cărora vedem lumea și care includ, printre altele, credințele despre drepturi. Grupuri culturale diferite dintr-o societate pot avea reprezentări sociale diferite ale elementelor unei probleme. De exemplu, poliția din St. Paul vede lumea dintr-o perspectivă diferită de cea a negrilor șomeri: problema va fi definită în mod diferit. Așa cum poliția era preocupată de droguri, și comunitatea din St. Paul era preocupată de invazia teritoriului.

4. *Contextual* – acest nivel include momentul specific al apariției incidentului și succesiunea de evenimente care a condus la acest incident specific.

5. *Spațial* – include situația fizică în care a apărut confruntarea, dispunerea spațiilor deschise și a clădirilor și semnificația simbolică pe care o au acestea pentru participanți. Cafeneaua Black & White, de exemplu, reprezintă centrul comunității de negri din zona St. Paul și deci are importanță ca centru al „teritoriului" comunității. În ochii poliției, pe de altă parte, cafeneaua era un centru pentru distribuirea drogurilor.

6. *Interacțional* – interesează natura interacțiunilor ce au loc între oamenii implicați. Se poate argumenta că poliția a depășit normele comportamentale stabilite în relațiile cu o anumită comunitate. Raidul efectuat asupra cafenelei Black & White poate fi considerat o cale adecvată de reacție la afacerile cu droguri? Arestarea sau răul tratament administrat unui membru marcant al comunității, un politician local sau un lider sindical, poate fi considerată „în afara legii". Waddington et al. subliniază că stilul interpersonal poate fi la fel de important ca și contextul politic.

Waddington et al. au condus o analiză a două mitinguri publice desfășurate în timpul grevei minerilor din 1984, dintre care unul a implicat violențe între poliție și demonstranți. Cel de-al doilea, desfășurat într-un context similar, a fost pașnic. Cercetătorii au utilizat metoda observației participative, atât în timpul evenimentelor cât și după desfășurarea lor. Ei au folosit modelul de mai sus și au ajuns la concluzia că la nivelurile structural, ideologic și cultural nu există nici o diferență între cele două evenimente. Diferențele erau la nivelurile situațional, contextual și interacțional. Cel de-al doilea eveniment, cel pașnic, a fost minuțios planificat, cu consultarea poliției locale. Situația a fost atent organizată, astfel încât răspunsurile mulțimii să se canalizeze într-o activitate pașnică cu distracții. Pentru controlarea deplasărilor mulțimii fără a se recurge la poliție au fost ridicate anterior bariere de intervenție. Controlul mulțimii s-a efectuat cu ajutorul organizatorilor, poliția evitând cu atenție orice confruntare.

Ca rezultat, cercetarea echipei lui Waddington a concluzionat că violența mulțimii nu este impredictibilă. Acțiunea poate fi întreprinsă la oricare nivel pentru a se asigura eliminarea violenței. La un nivel practic, Waddington a evidențiat cinci etape necesare pentru controlul pașnic al unei mulțimi:

1. *Ordinea locală* – confruntarea poate fi evitată dacă controlul mulțimii este lăsat în seama organizatorilor mitingului.

2. *Relația dintre participanți* – se impune o cooperare strânsă între organizatori și poliție, înainte de eveniment.

3. *Minimum de forță* – intervenția poliției trebuie să se desfășoare cu minimum de forță.

4. *Antrenarea deprinderilor interpersonale* – cei implicați în coordonarea și controlarea mulțimilor trebuie să aibă o pregătire adecvată.

5. *Responsabilitatea* – poliția și alte servicii de acest tip trebuie să răspundă pentru acțiunile lor. Folosirea salopetelor, care ascund în mod

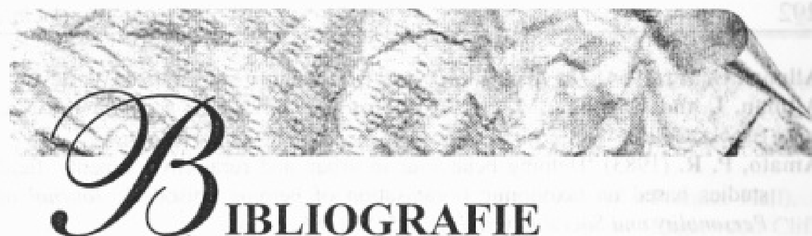
deliberat numărul cadrelor de poliție pentru a le oferi anonimitate, nu este acceptabilă.

Întrebări de autoevaluare

1. Descrieți ce se înțelege prin depersonalizare. Care sunt cauzele și rezultatele acesteia?
2. Ce se înțelege prin teoria normei emergente?
3. Se poate spune cu adevărat că violența mulțimilor este un lucru impredictibil care nu poate fi prevenit? Ce metode pot fi utilizate pentru a evita apariția ei?

RECOMANDĂRI BIBLIOGRAFICE

K. Deaux, F.C. Dane and L.S. Wrightsman, *Social Psychology in the 90s*, (6th ed) (Pacific Grove, Cal.: Brooks-Cole, 1993).
N. Hayes, *Foundations of Psychology* (London: Routledge, 1994).
M.A. Hogg and G.M. Vaughan, *Social Psychology: an Introduction* (London: Prentice-Hall, Harvester Wheatsheaf, 1994).



BIBLIOGRAFIE

Abdalla, LA. (1991) 'Social support and gender responses to job stress in Arab culture', *Journal of Social Behaviour and Personality*, 6 (7), 273–88.
Abelson, R. P. (1981) 'Psychological status of the script concept', *American Psychologist*, 836, 715–29.
Abrams, D. and Hogg, M. (1990a) *Social Identity Theory: Constructive and Critical Advances* (London: Harvester Wheatsheaf).
Abrams, D. and Hogg, M. (1990b) 'Social identification, self categorisation and social influence', *European Review of Social Psychology*, 1, 195–228.
Adams, J. (1965) 'Inequity in social exchange', in L. Berkowitz (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 2 (New York: Academic Press).
Aderman, D. and Berkowitz, L. (1983) 'Self concern and the unwillingness to be helpful', *Social Psychology Quarterly*, 46, 293–301.
Adorno, T. W., Frenkel-Brunsik, E., Levinson, D. J. and Sanford, R. M. (1950) *The Authoritarian Personality* (New York: Harper).
Ainsworth, M. D. S. and Bell, S. M. (1969) 'Some contemporary patterns in mother infant interactions in the feeding situation', in A. Ambrose (ed.), *Stimulation in Early Infancy* (London: Academic Press).
Ainsworth, M. D, S., Blehar, M. C., Waters, E. and Wall, S. (1978) *Patterns of Attachment: A Psychological Study of the Strange Situation*, Hillsdale, NJ: Erlbaum.
Ajzen, I. (1988) *Attitudes, Personality and Behaviour* (Milton Keynes: Open University Press).
Ajzen, I. (1989) 'Attitude structure and behaviour', in A. R. Pratkanis, S. J. Breckler and A. G. Greenwald (eds), *Attitude Structure and Function* (Hillsdale, NJ: Erlbaum).
Ajzen, I. and Fishbein, M. (1980) *Understanding Attitudes and Predicting Social Behaviour* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall).
Allport, G. (1935) 'Attitudes', in C. M. Murchison (ed.), *Handbook of Social Psychology* (Worcester, Ma: Clark University Press).

Allport, G. W. (1954) *The Nature of Prejudice* (Reading, Ma: AddisonWesley).

Altman, I. and Chemers, M. (1980) *Culture and Environment* (Monterey, Ca: Brooks/Cole).

Amato, P. R. (1983) 'Helping behaviour in urban and rural environments: field studies based on taxonomic organisation of helping episodes', *Journal of Personality and Social Psychology,* 45, 571–86.

Anderson, C. A. (1989) 'Temperature and aggression: Ubiquitous efl'ects of heat on occurrence of human violence', *Psychological Bulletin,* 106, 74–96.

Anderson, C. A. and Sechler, E. S. (1986) 'Effects of explanation and counter-explanation on the development and use of social theories', *Journal of Personality and Social Psychology,* 50, 24-34.

Anderson, CA. and Anderson, D.C. (1984) 'Ambient temperature and violent crime: Tests of linear and curvilinear hypotheses', *Journal of Personality and Social Psychology,* 46, 91–7.

Anderson, N. H. (1971) 'Integration theory and attitude change', *Psychological Review, 78,* 171–206.

Anderson, N. H. (1980) 'Integration theory applied to cognitive responses and attitudes', in R. E. Petty, T. M. Ostrom and T. C. Brock (eds), *Cognitive Responses in Persuasion* (New York: Erlbaum).

Andreeva, G. (1984) 'Cognitive processes in developing groups', in L. H. Strickland (ed.), *Directions in Soviet Social Psychology* (New York: Springer-Verlag).

Archer, D., Iritani, B., Kimes, B. B. and Barrios, M. (1983) 'Face-ism: 6ve studies of sex differences in facial prominance', *Journal of Personality and Social Psychology,* 45, 725–35.

Argyle, M. and Henderson, M. (1985) 'The rules of friendship', *Journal of Social and Personal Relationships,* 1, 211–37.

Asch, S. E. (1951) 'Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgements', in H. Guetzkon (ed.) *Groups Leaderships and Men* (Pittsburgh, Pa: Carnegie Press).

Association for Teaching Psychology (1992) *Ethics in Psychological Research: Guidelines for Students at Pre-Degree Levels* (Leicester: Association for Teaching Psychology).

Averill, J. R. and Boothroyd, P. (1977) 'On falling in love in conformance with the romantic ideal', *Motivation and Emotion,* 1, 235–7.

Azrin, N. H., Hutchinson, R. R. and Hake, D. F. (1966) 'Attack, avoidance and escape reactions to aversive shock', *Journal of Experimental Analysis Of Behaviour,* 9, 191–204.

Bachy, V. (1976) 'Danish permissiveness revisited', *Journal of Communication,* 26, 40–5.

Bales, R. F. (1950) *Interaction Process Analysis: A Method for the Study of Small Groups* (Cambridge Ma: Addison-Wesley).

Bandura A. (1977) *Social Learning Theory* (Englewood Cliffs: Prentice-Hall).

Bandura, A. (1973) *Aggression: A Social Learning Analysis* (Englewood Cliffs NJ: Prentice-Hall).

Bar-Tal, D. (1976) *Prosocial Behaviour: Theory and Research* (Washington, DC: Hemisphere Press).

Baron, R. A. (1971) 'Reducing the influence of an aggression model: The restraining effects of discrepant modelling cues, *Journal of Personality and Social Psychology,* 20, 240–45.

Baron, R. A. (1974) 'Aggression as a function of a victim's pain cues, the level of prior arousal and exposure to an aggressive model', *Journal of Personality and Social Psychology,* 99, 117–24.

Baron, R. A. (1977) *Human Aggression* (New York: Plenum).

Baron, R. A. (1989) 'Personality and organisational conflict: The Type A behaviour problem and self monitoring', *Organisational Behaviour and Human Decision Processes,* 44, 281–97.

Baron, R. A. and Ball, R. L. (1974) 'The aggression-inhibiting influence of non-hostile humour', *Journal of Experimental Social Psychology,* 10, 23–33.

Baron, R. A. and Ransberger, Y. M. (1978) 'Ambient temperature and the occurrence of collective violence: The "long hot summer" revisited', *Journal of Personality and Social Psychology,* 36, 351–60.

Batson, C. D. (1987) 'Prosocial motivation: Is it ever truly altruistic?' *Advances in Experimental Social Psychology,* 20, 65–122.

Batson, C. D. (1990) 'How social an animal? The human capacity for caring', *American Psychologist,* 45, 36–6.

Batson, C. D. and Oleson, K. C. (1991) 'Current status of the empathyaltruism hypthesis', *Review of Personality and Social Psychology,* 45, 706–18.

Batson, C. D., O'Quin, K., Fultz, J., Vanderplas, M. and Isen, A. M. (1983) 'Influence of self-reported distress and empathy on egoistic versus altruistic motivation to help', *Journal of Personality and Social Psychology,* 45, 706–18.

Baumeister, R. F., Chesner, S. P., Senders, P. S. and Tice, D. M. (1988) 'Who's in charge here? Group leaders do lend help in emergencies', *Personality and Social Psychology Bulletin,* 14, 17–22.

Baumrind, D. (1964) 'Some thoughts on the ethics of research: after reading Milgram's study of obedience', *American Psychologist,* 19, 421–3.

Bem, D. J. (1967) 'Self perception: An alternative interpretation of cognitive dissonance', *Psychological Review,* 74, 183–200.

Bem, D. J. (1972) 'Self perception theory', in L. Berkowittz (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology,* Vol. 6 (New York: Academic Press).

Berger, J. Rosenholz, S. J. and Zelditch, M. Jr (1980) 'Status organizing process', *Annual Review of Sociology,* 6, 479–508.

Berkowitz, L. (1962) *Aggression: A Social Psychological Analysis* (New York: McGraw-Hill).

Berkowitz, L. (1965) 'Some aspects of observed aggression', *Journal of Personality and Social Psychology,* 2, 359–369.

Berkowitz, L. (1972) 'Frustrations, comparisons, and other sources of emotion arousal as contributors to social unrest', *Journal of Social Issues,* 28, 77–91.

Berkowitz, L. (1983a) 'Aversively stimulated aggression', *American Psychologist,* 38, 1135–14.

Berkowitz, L. (1983b) 'Experience of anger as a parallel process in the display of impulsive "angry" aggression', in R. G. Geen and E. Donnerstein (eds), *Aggression: Theoretical and Empirical Reviews* (New York: Academic Press).

Berkowitz, L. (1989) 'Frustration-aggression hypothesis: Examination and reformulation', *Psychological Bulletin,* 106, 59–73.

Berkowitz L. and Alioto, J. T. (1973) 'The meaning of an observed event as a determinant of its aggressive consequences', *Journal of Personality and Social Psychology,* 28, 206–17.

Berry, D. S. (1990) 'The perceiver as naive scientist or the scientist as naive perceiver? An ecological view of social knowledge acquisition', *Contemporary Social Psychology,* 14, 145–53.

Berscheid, E. (1985) 'Interpersonal attraction', in G. Lindzey and E. Aronson (eds), *Handbook of Social Psychology,* 3rd edn, vol. 2 (New York: Random House).

Berscheid, E. and Walster, E. (1978) *Interpersonal Attraction,* 2nd edn (Reading, Ma: Addison-Wesley).

Bettelheim, B. and Janowitz, M. (1950) *Dynamics of Prejudice: A Psychological and Sociological Study of Veterans* (New York: Harper).

Bharati, A. (1985) 'The self in Hindu thought and action', in A. J. Marsella, G. Devos and F. L. K. Hsu (eds), *Culture and Self. Asian and Western Perspectives* (London: Tavistock Publications).

Birch, A. and Hayward, S. (1994) *Individual Differences* (Basingstoke: Macmillan).

Birch, A. (in preparation) *Child Development: From Infancy to Old Age* (2nd ed.) (Basingstoke: Macmillan).

Blais, M. R., Sabourin, S., Boucher, C. and Vallerand, R. J. (1990) 'Toward a motivational model of couple happiness', *Journal of Personality and Social Psychology,* 59, 1021–31.

Blake, R. R. and Mouton, J. S. (1961) 'Reactions to intergroup competition under win/lose conditions', *Management Science,* 7, 420–35.

Bogardus, E. S. (1925) 'Measuring social distance', *Journal of Applied Sociology,* 9, 299–308.

Borden, R. J. (1975) 'Witnessed aggression: Influence of an observer's sex and values on aggressive responding', *Journal of Personality and Social Psychology,* 31, 567–73.

Bowlby, J. (1969) *Attachment and Loss: Vol. 1. Attachment* (New York: Basic Books).

Bowlby, J. (1973) *Attachment and Love: Vol. 2. Separation: Anxiety and Anger* (New York: Basic Books).

Bowlby, J. (1980) *Attachment and Loss: Vol. 3. Loss* (New York: Basic Books).

Breckler, S. J. and Wiggins, E. C. (1989a) 'On defining attitude and attitude theory: once more with feeling', in A. R. Pratkanis, S. J. Breckler and A. G. Greenwald (eds), *Attitude Structure and Function* (Hillsdale, NJ: Erlbaum).

Breckler, S. J. and Wiggins, E. C. (1989b) 'Affect versus evaluation in the structure of attitudes', *Journal of Experimental Social Psychology,* 25, 253–71.

Breckler, S. J. Pratkanis, A. R. and McCann, C. D. (1991) 'The representation of self in multi-dimensional cognitive space', *British Journal of Social Psychology,* 30, 97–112.

Brehm, J. W. (1992) *A Theory of Psychological Reactance* (New York: Academic Press).

Brehm, S. S. (1988) 'Passionate love', in R. J. Sternberg and M. L. Barnes (eds), *The Psychology of Love* (New Haven, Ct: Yale University Press).

Brewer, M. B. (1988) 'A dual process model of impression formation', in T. K. Srull and R. S. Wyer (eds), *Advances in Social Cognition: A Dual Process Model of Impression Formation,* Vol. 1 (Hillsdale, NJ: Erlbaum).

Brewer, M. B. and Kramer, R. M. (1985) 'The psychology of intergroup attitudes and behaviour', *Annual Review of Psychology,* 36, 219–3.

Brewer, M. B. and Kramer, R. M. (1986) 'Choice behaviour in social dilemmas: The effects of social identity, group size and decision framing', *Journal of Personality and Social Psychology,* 50, 543–9.

Brewer, M. B., Dull, V. and Lui, L. (1981) 'Perceptions of the elderly: Stereotypes as prototypes, *Journal of Personality and Social Psychology,* 41, 656–70.

Schneider Brewer, M. B. and, S. (1990) 'Social identity and social dilemmas: A double edged sword', in D. Abrams and Hogg, M. (eds), *Social Identity Theory: Constructive and Critical Advances* (London: Harvester Wheatsheaf).

Brigham, J. C. (1971) 'Ethnic stereotypes', *Psychological Bulletin,* 76,15–38.

British Psychological Society (1991) *Code of Conduct, Ethical Principles and Guidelines* (Leicester: British Psychological Society).

Brody, E. M. (1990) *Women in the Middle: Their Parent Care Years* (New York: Springer).

Broverman, I. K., Vogel, S. R., Broverman, D. M., Clarkson F. E. and Rosencrantz, P. S. (1972) '5ex-role stereotypes: a current appraisal', *Journal of Social* Issues, 28, 59–78.

Brown, G. W. and Harris, T. (1978) *Social Analysis of Depression* (London: Tavistock).

Brown, P. and Elliot, R. (1965) 'Control of aggression in a nursery school class', *Journal of Experimental Child Psychology,* 2, 103–7.

Brown, P. and Levinson, S. (1987) *Politeness: Some Universals in Language Use* (Cambridge: Cambridge University Press).

Brown, R. (1965) *Social Psychology* (New York: Free Press).

Bryan, J. H. and Test, M. A. (1967) 'Models and helping: Naturalistic studies in aiding behaviour', *Journal of Personality and Social Psychology,* 6. 400–7.

Burger, J. M. (1986) 'Increasing compliance by improving the deal: The "that's-not-all" technique', *Journal of Personality and Social Psychology,* 51, 277–83.

Bushman, B. J. (1984) 'Perceived symbols of authority and their influence on compliance', *Journal of Applied Social Psychology,* 14, 501–8.

Bushman, B. J. (1988) 'The effects of apparel on compliance: A field experiment with a female authority figure', *Personality and Social Psychology Bulletin,* 14, 559–67.

Bushman, B. J. and Geen, R. G. (1990) 'Role of cognitive emotional mediators and individual differences in the effects of media violence', *Journal of Personality and Social Psychology,* 58, 156–63.

Buss, A. H. (1961) *The Psychology of Aggression* (New York: Wiley).

Buss, A. H. (1967) 'Instrumentality of aggression, feedback and frustration as determinants of physical aggression', *Journal of Personality and Social Psychology, 3,* 153–62.

Buss, A. H. (1971) 'Aggression pays', in J. L. Singer (ed.), *The Control of Aggression and Violence* (New York: Academic Press).

Buss, D. M. (1984) 'Toward a psychology of the person-environment (PE) correlation: The role of spouse selection', *Journal of Personality and Social Psychology,* 47, 361-77.

Buss, D. M. and Barnes, M. (1986) 'Preferences in human mate selection', *Journal of Personality and Sociat Psychology,* 50, 559–70.

Byrne, D. (1971) *The Attraction Paradigm* (New York: Academic Press).

Byrne, D. and Clore, G. L. (1970) 'A reinforcement model of evaluative responses', *Personality: An International Journal,* 1, 103–28.

Byrne, D. Clore, G. L. and Smeaton G. (1986) 'The attraction hypothesis: do similar attitudes affect anything?' *Journal of Personality and Social Psychology,* 51, 1167–70.

Cacioppo, J. T. and Petty, R. E (1980) 'Sex differences in influencability: toward specifying the underlying process', *Personality and Social Psychology Bulletin,* 6, 651–6.

Campbell, D. T. Tesser, A. and Fairey, P. J. (1986) 'Conformity and attention to the stimulus: Some temporal and contextual dynamics', *Journal of Personality and Social Psychology,* 51, 315–24.

Carlson, M. and Miller, N. (1987) 'Explanation of the relation between negative mood and helping', *Psychological Bulletin,* 102, 91–108.

Cartwright, D. (1968) 'The nature of group cohesiveness', in D. Cartwright and A. Zander (eds), *Group Dynamics: Research and Theory,* 3rd edn (London: Tavistock).

Carver, C. S. and Glass, D. C. (1978) 'Coronary-prone behaviour pattern and interpersonal aggression', *Journal of Personality and Social Psychology,* 36, 361–6.

Carver, C. S. and Scheier, M. F. (1981) *Attention and Self Regulation: A Control Theory Approach to Human Behaviour* (New York: SpringerVerlag).

Cash, T. F., Kehr, J. A., Polyson, J. and Freeman, V. (1977) 'Role of physical attractiveness in peer attribution of psychological disturbance', *Journal of Consulting and Clinical Psychology,* 45, 987–93.

Chaplin W. F., John O. P. and Goldberg L. R. (1988) 'Conceptions of states and traits: dimensional attributes with ideals as prototypes', *Journal of Personality and Social Psychology,* 54, 541–57.

Chemers, M. M. (1983) 'Leadership theory and research: a systems/process integration', in P. B. Paulus (ed.), *Basic Group Processes* (New York: Springer-Verlag).

Chemers, M. M. (1987) 'Leadership processes: Intrapersonal, interpersonal and societal influences', *Review of Personality and Social Psychology,* 8, 252–77.

Cialdini, R. B. (1985) *Influence: Science and Practice* (Glenview, Ill: Scott Foresman).

Cialdini, R. B., Baumann, D. J. and Kenrick, D. T. (1981) 'Insights from sadness: A three step model of the development of altruism as hedonism', *Developmental Review,* 1, 207–23.

Cialdini, R. B., Cacioppo, J. T., Basset, R. and Miller, J. A. (1978) 'Low-ball procedure for producing compliance: Commitment then cost', *Journal of Personality and Social Psychology,* 36, 463–76.

Cialdini, R. B., Darby, B. L. and Vincent, J. E. (1973) 'Transgression and altruism: A case for hedonism', *Journal of Experimental Social Psychology,* 9, 502–16.

Cialdini, R. B., Schaller, M., Houlihan, D., Arps, K., Fultz, J. and Beaman, A. L. (1987) 'Empathy based helping: Is it selflessly or selfishly motivated?', *Journal of Personality and Social Psychology,* 52, 749–58.

Cialdini, R. B., Vincent, J. E., Lewis, S. K., Catalan, J., Wheeler, D. and Darby, B. L. (1975) 'A reciprocal concessions procedure for inducing compliance: Door-in-the-face technique', *Journal of Personality and Social Psychology,* 21, 206–15.

Clark, M. S. (1984) 'Record keeping in two types of relationship', *Journal of Personality and Social Psychology,* 51, 333–8.

Clark, M. S. and Mills, J. (1979) 'Interpersonal attraction in exchange and communal relationships', *Journal of Personality and Social Psychology,* 37, 12–24.

Clark, N. K. and Stephenson, G. M. (1989) 'Group remembering', in P. B. Paulus (ed.), *Psychology of Group Influence,* 2nd edn (Hillsdale, NJ: Erlbaum).

Clore, G. L. (1976) 'Interpersonal attraction: An overview', in J. W. Thibaut, J. T. Spence and R. C. Carson (eds), *Contemporary Topics in Social Psychology* (Morristown, NJ: General Learning Press).

Clore, G. L. and Byrne, D. (1974) 'A reinforcement-affect model of attraction', in T. L. Huston (ed.), *Foundations of Interpersonal Attraction* (New York: Academic Press).

Clore, G. L. and Kerber, K. W. (1978) 'Toward an affective theory of attraction and trait attribution', unpublished manuscript (University of Illinois, Champaign).

Coates, B., Pusser, H. E. and Goodman, I. (1976) 'The influence of *Sesame Street* and *Mister Roger's Neighbourhood* on children's prosocial behaviour in preschool', *Child Development,* 47, 138–44.

Cohen, C. (1987) 'Nuclear language', *Bulletin of the Atomic Scientist,* June, 17–24.

Coke, J. S. Batson, C. D. and McDavis, K. (1978) 'Empathic mediation of helping: A two-stage model', *Journal of Personality and Social Psychology,* 36, 752–66.

Condry, J. (1977) 'Enemies of exploration: Self-initiated versus otherinitiated learning', *Journal of Personality and Social Psychology,* 35, 459–77.

Cook, S. W. and Pelfrey, M. (1985) 'Reactions to being helped in cooperating interracial groups: A context effect', *Journal of Personality and Social Psychology,* 49, 1231–45.

Cooley, C. H. (1902) *Human Nature and the Social Order* (New York: Scribners).

Cooper, H. M. (1979) 'Statistically combining independent studies: A meta-analysis of sex differences in conformity research', *Journal of Personality and Social Psychology,* 37, 131–46.

Cooper, H. M. (1990) 'Meta-analysis and integrative research review', *Review of Personality and Social Psychology,* 11, 142–63.

Cooper, J. and Fazio, R. H. (1984) 'A new look at dissonance theory', in L. Berkowitz (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology,* Vol. 17 (New York Academic Press).

Coopersmith, S. (1968) 'Studies in self esteem', *Scientific American,* 218, 96–106.

Cox, O. C. (1948) *Caste, Class and Race* (New York: Doubleday).

Crocker, J., Fiske, S. T. and Taylor, S. E. (1984) 'Schematic bases of belief change', in J. R. Eiser (ed.), *Attitudinal Judgement* (New York: Springer-Verlag).

Crook, J. H. (1973) 'The nature and function of territorial aggression', in M. F. A. Montagu (ed.), *Man and Aggression,* 2nd edn (New York: Oxford University Press).

Crutchfield, R. S. (1955) 'Conformity and character', *American Psychologist*, 10, 191–8.

Cunningham, M. R. (1981) 'Sociobiology as a supplementary paradigm for social psychological research', *Review of Personality and Social Psychology*, 2, 69–106.

Cunningham, M. R. (1986) 'Measuring the physical in physical attraction: Quasi-experiments on the sociobiology of female beauty', *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 925–35.

Cutrona, C. E. (1988) 'Behavioural manifestations of social support: A microanalytic investigation', *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 201–8.

Dane, F. C. and Harshaw, R. (1991) 'Similarity-attraction versus dissimilarity-repulsion: The establishment wins again', Paper presented at the South Eastern Psychological Association, New Orleans, March 1991.

Davies, J. C. (1969) 'The J-curve of rising and declining satisfaction as a cause of some great revolutions and a contained rebellion', in H. D. Graham and T. R. Gurr (eds), *The History of Violence in America: Historical and Comparative Perspectives* (New York: Praeger).

Davis, J. H. (1973) 'Group decision and social interaction: A theory of social decision schemes', *Psychological Review*, 80, 97–125.

De Jong W. (1979) 'An examination of self perception and the foot-in-thedoor effect', *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 2221–39.

Deaux, K. (1985) 'Sex and gender', *Annual Review of Psychology*, 36, 49–81.

Deaux, K. and Emswiller, T. (1974). 'Explanations of successful performance on sex-linked tasks: What is skill for the male is luck for the female', *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 80–5.

Deaux, K. and Lewis, L. (1983) 'Components of gender stereotypes', *Psychological Documents* 13, 25 (Ms. no. 2583).

Deaux, K., Dane, F. C. and Wrightson L. S. (1993) *Social Psychology in the 90s* (Belmont, California: Brookes/Cole).

Deci, E. L. and Ryan, R. M. (1985) *Intrinsic Motivation and Self determination in Human Behaviour* (New York: Plenum).

Dembroski, T. M. and MacDougall, J. M. (1978) 'Stress effects and affliation preferences amang subjects among subjects possessing the Type A coronary-prone behaviour pattern', *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 23–33.

Derlega, V. J., Lewis, R. J., Harrison, S., Winstead, B. A. and Costanza, R. (1989) 'Gender differences in the initiation and attribution of tactile intimacy', *Journal of Non-Verbal Behaviour*, 13, 83–96.

Deutsch, M. (1958) 'Trust and suspicion', *Journal of Conflict Resolution;* 2, 265–79.

Deutsch, M. (1975) 'Equity, equality and need: What determines which value will be used as a basis of distributive justice?', *Journal of Social Issues*, 31, 137–49.

Deutsch, M. and Gerard, H. B. (1955) 'A study of normative and informational social influences upon individual judgement', *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51, 629–36.

Devine, P. G. (1989) 'Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components', *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 5–18.

Devos, G. (1985) 'Dimensions of the self in Japanese culture', in A. J. Marsella *et al.* (eds), *Culture and Self: Asian and Western Perspectives* (London: Tavistock Publications).

Diab, L. N. (1970) 'A study of intragroup and intergroup relations among experimentally produced small groups', *Genetic Psychology Mono-graphs*, 82, 49–82.

Diener, E. (1976) 'Effects of prior destructive behaviour, anonymity, and group presence on deindividuation and aggression', *Journal of Personality and Social Psychology*, 33, 497–507.

Diener, E. (1980) 'Deindividuation: The absence of self-awareness and self-regulation in group members', in P. B. Paulus (ed.), *Psychology of Group Influence* (Hillsdale, NJ: Erlbaum).

Dion, K. L., Berscheid, E. and Walster, E. (1972) 'What is beautiful is good', *Journal of Personality and Social Psychology*, 24, 285–90.

Dipboye, R. L., Arvey, R. D. and Terpstra, D. E. (1977) 'Sex and physical attractiveness of raters and applicants as determinants of resume evaluations', *Journal of Applied Psychology*, 61, 288–94.

Dittes, J. E. (159) 'Attractiveness of group as function of self-esteem and acceptance by group', *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 89, 77–82.

Dittes, J. E. and Kelley, H. H. (1956) 'Affeets of different conditions of acceptance upon conformity to group norms', *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 53, 100–7.

Dodge, K. A. and Crick, N. R. (1990) 'Social information processing bases of aggressive behaviour in children', *Personality and Social Psychology Bulletin*, 16, 8–22.

Dollard, J., Doob, L. W., Miller, N. E., Mowrer O. H. and Sears, R. R. *Frustration and Aggression* (New Haven, Ct: Yale University Press).

Donnerstein, E. (1982) 'Erotica and human aggression', in R. G. Geen and F. Donnerstein (eds), *Aggression: Theoretical and Empirical Reviews* (New York: Academic Press).

Donnerstein, E., Donnerstein, M. and Evans, R. (1975) 'Erotic stimuli and aggression: Facilitation or inhibition, *Journal of Personality and Social Psychology,* 34, 237–44.

Donnerstein, M. and Wilson, D. W. (1976) 'The effects of noise and perceived control upon ongoing and subsequent aggressive behaviour', *Journal of Personality and Social Psychology* 34, 774–81.

Doob, A. N. and Gross, A. E. (1968) 'Status of frustrator as an inhibitor of horn honking responses', *Journal of Social Psychology,* 76, 213–8.

Dreiser, T. (1929) *A Gallery of Women* (New York: Boni & Liveright).

DuBois, R. D. (1950) *Neighbours in Action* (New York: Harper).

Duck, S. (1988) *Relating to Others* (Milton Keynes: Open University Press).

Duck, S. (1992) *Human Relationships,* 2nd edn (London: Sage).

Durkin, K. (1995) *Developmental Social Psychology from Infancy to Old Age* (Cambridge, Ma: Blackwell).

Eagly, A. H. and Caili, L. L. (1981) 'Sex of researchers and sex-typed communications as determinants of influenceability: A mega-analysis of social influence studies', *Psychological Bulletin,* 90, 1–20.

Eagly, A. H. and Crowley, M. (1986) 'Gender and helping behaviour: A meta-analytic review of the social psychological literature', *Psycholgical Bulletin,* 100, 283–308.

Eagly, A. H. and Steffen, V. J. (1986) 'Gender and aggressive behaviour: A meta-analytic review of the social psychological literature', *Psychological Bulletin,* 100, 309–30.

Eagly, A. H. and Wood, W. (1991) 'Explaining sex differences in social behaviour: A meta-analytic perspective', *Personality and Social Psychology Bulletin,* 17, 306–15.

Eisenberg, N. and Mussen, P. H. (1989) *The Roots of Prosocial Behaviour in Children* (New York: Cambridge University Press).

Ekman, P., Friesen, W. V., O'Sullivan, M., Chan, A., Diacoyanni-Tarlatzis, L, Heider, K., Krause, R., Lecompte W. A., Pitcairn, T., Riccibitti, P. E., Scherer, K., Tomita, M. and Tzvaras, A. (1987) 'Universals and cultural differences in the judgements of facial expressions of emotion', *Journal of Personality and Social Psychology,* 53, 712–17.

Epstein, L. C. and Lasagna, L. (1969) 'Obtaining informed consent', *Archives of Internal Medicine,* 123, 682–8.

Eron, L. D. (1980) 'Prescription for the reduction of aggression', *American Psychologist* 35, 244–52.

Eron, L. D. (1982) 'Parent-child interaction, television violence and aggression of children', *American Psychologist,* 37, 197–211.

Fajardo, D. M. (1985) 'Author race, essay quality and reverse discrimination', *Journal of Applied Social Psychology,* 15, 255–68.

Farr, R. M. and Moscovici, S. (eds) (1984) *Social Representations* (Cambridge: Cambridge University Press).

Fazio, R. H. (1986) 'How do attitudes guide behaviour?', in R. M. Sorrentino and E. T. Higgins (eds), *Handbook of Motivation and Cognition* (New York: Guilford Press).

Fazio, R. H. (1989) 'On the power and functionality of attitudes: The role of attitude accessibility', in A. R. Pratkanis, S. J. Breckler and A. G. Greenwald (eds), *Attitude Structure and Function* (Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Fazio, R. H., Sanbonmatsu, D. M., Powell, M. C. and Kardes, F. R. (1986) 'On the automatic activation of attitudes', *Journal of Personality and Social Psychology,* 50, 229–38.

Fazio, R. H., Zanna, M. P. and Cooper, J. (1977) 'Dissonance and self perception: An integrative view of each theory's proper domain of application', *Journal of Experimental Social Psychology,* 13, 464–79.

Feshbach, S., Stiles, W. B. and Bitter, E. (1967) 'The reinforcing effect of witnessing aggression', *Journal of Experimental Research in Personality,* 2, 133–9.

Festinger L., Pepitone, A. and Newcombe, T. (1952) 'Some consequences of deindividuation in a group', *Journal of Abnormal and Social Psychology,* 47, 382–9.

Festinger, L. (1950) 'Informal social communication', *Psychological Review,* 57, 271–8.

Festinger, L. (1957) *A Theory of Cognitive Dissonance* (Stanford, Ca: Stanford University Press).

Festinger, L. and Carlsmith, J. M. (1959) 'Cognitive consequences of forced compliance', *Journal of Abnormal and Social Psychology,* 58, 203–10.

Fiedler, F. E. (1964) 'A contingency model of leadership effectiveness', in L. Berkowitz (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (New York: Academic Press).

Fiedler, F. E. (1967) *A Theory of Leadership Effectiveness* (New York: McGraw-Hill).

Fischer, C. S. (1963) 'Sharing in pre-school children as a function of the amount and type of reinforcement', *Genetic Psychology Monographs,* 68, 215–45.

Fishbein, M. and Ajzen, I. (1974) 'Attitudes towards objects as predictors of single and multiple behaviour criteria', *Psychological Review,* 81, 59–74.

Fishbein, M. and Ajzen, I. (1975) *Belief Attitude, Intention and Behaviour: An Introduction to Theory and Research* (Reading, Ma: Addison-Wesley).

Fisher, R. J. (1990) *The Social Psychology of Intergroup and International Conflict Resolution* (New York: Springer-Verlag).

Fiske, S. T. and Taylor, S. E. (1984) *Social Cognition* (Reading, Ma: Addison-Wesley).

Forsyth, D. R. (1983) *An Introduction to Group Dynamics* (Pacific Grove, Ca: Brooks-Cole).

Fowler, C. A., Wolford, G., Slade, R. and Tissinary, L. (1981) 'Lexical access without awareness', *Journal of Experimental Psychology: General,* 13, 281–90.

Freedman, J. L. and Fraser, S. C. (1966) 'Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique', *Journal of Personality and Social Psychology,* 4, 195–202.

French, J. R. P. Jr and Raven, B. H. (1959) 'The bases of social power', in D. Cartwright (ed.), *Studies in Social Power* (Ann Arbor, Michigan: University of Michigan Press).

Freud, S. (1921) 'Group psychology and the analysis of the ego', in J. Strachey (ed.), *Standard Edition of the Complete Psychological Works,* Vol. 18 (London: Hogarth Press).

Freud, S. (1938) *The Basic Writings of Sigmund Freud* (New York: Modern Library).

Gaebelein, J. W. (1973) 'Third party instigation of aggression: An experimental approach', *Journal of Personality and Social Psychology,* 27, 389–395.

Gaertner, S. L. and Dovidio, J. F. (1977) 'The subtety of white racism, arousal and helping behaviour', *Journal of Personality and Social Psychology,* 35, 691–707.

Gaertner, S. L. and McLaughlin, J. P. (1983) 'Racial stereotypes: Associations and ascriptions of positive and negative characteristics', *Social Psychology Quarterly,* 46, 23–30.

Geen, R. G. (1968) 'Effects of frustration, attack and prior training upon aggressive behaviour', *Journal of Personality and Social Psychology,* 9, 316–21.

Geen, R. G. and Donnerstein, E. (eds) (1983) *Aggression: Theoretical and Empirical Reviews* (New York: Academic Press).

Geen, R. G. and Stonner, D. (1971) 'Effects of aggressiveness habit-strength on behaviour in the presence of aggression-related stimuli', *Journal of Personality and Social Psychology,* 17, 149–53.

Gentry, W. D. (1970) 'Effects of frustration and attack and prior aggressive training on overt aggression and vascular processes', *Journal of Personality and Social Psychology* 16, 18–25.

George, G. M. (1991) 'State or trait: Effects of positive mood on prosocial behaviours at work', *Journal of Applied Psychology,* 76, 299–307.

Gibbons, F. X. (1990) 'Self attention and behaviour: A review and a theoretical update', *Advances in Experimental Social Psychology,* 23, 249–303.

Gilbert, D. T. (1989) 'Thinking lightly about others: Automatic components of the social inference process', in J. S. Uleman and J. S. Bargh (eds), *Unintended Thought* (New York: Guilford Press).

Goffman, E. (1967) *Interaction Ritual: Essays on Face-to-face Behaviour* (Garden City, NY: Doubleday).

Goldberg, P. (1968) 'Are some women prejudiced against women?', *TransAction,* 5, 28–30.

Granberg, D. (1987) 'Candidate preference, membership group and estimates of voting behaviour', *Social Cognition,* 5, 323–35.

Gray, J. S. and Thompson, A. H. (1953) 'The ethnic prejudices of white and Negro college students', *Journal of Abnormal and Social Psychology, 48,* 311–13.

Gruber, E. R. and Kersten, H. (1995) *The Original Jesus: The Buddhist Sources of Christianity* (Shaftesbury: Element).

Grusec, J. E and Skubiski, S. L. (1970) 'Model nurturance, demand characteristics of the modeling experiment, and altruism', *Journal of Personality and Social Psychology,* 14, 352–9.

Grusec, J. E. and Redler, E. (1980) 'Attribution, reinforcement and altruism', *Developmental Psychology,* 16, 525–34.

Grusec, J. E., Kuczynski, L. Rushton, J. P. and Simutis, Z. M. (1978) 'Modelling, direct instruction, and attributions: Effects on altruism', *Developmental Psychology,* 14, 51–7.

Guimond, S. and Dube-Sinard, L. (1983) 'Relative deprivation theory and the Quebec Nationalist Movement: The cognitive-emotion distinction and the personal-group deprivation issue', *Journal of Personality and Social Psychology,* 44, 526–35.

Haas, F. J. and Fleming, G. J. (1946) 'Personnel practices and wartime changes', *Annals of the American Academy of Political and Social Science,* 244, 48–56.

Halpin, A. W. (1966) *Theory and Research in Administration* (New York: Macmillan).

Haney, C., Banks, C. and Zimbardo, P. (1973) 'Interpersonal dynamics in a simulated prison', *International Journal of Criminology and Penology,* 1, 69–97.

Hardin, G. (1968) 'The tragedy of the commons', *Science,* 162, 1243–8. Hargreaves, D. (1967) *Social Relations in a Secondary School* (London: Routledge).

Harris, M. B. (1974) 'Mediators between frustration and aggression in a field experiment', *Journal of Experimental Social Psychology,* 10, 561–571.

Harrison, A. A., Clearwater, Y. A. and McKay, C. P. (eds) (1990) *From Antarctica to Outer Space: Life in Isolation and Confinement* (New York: Springer-Verlag).

Hatfield, E. (1987) 'Love', in R. J. Corsini (ed.), *Concise Encyclopaedia of Psychology* (New York: Wiley).

Hatfield, E. and Walster, G. W. (1981) *A New Look at Love* (Reading, Ma: Addison-Wesley).

Hayes, N. (1993) *Principles of Social Psychology* (Hove: Lawrence Erlbaum Associates).

Hayes, S. (1994) *Foundations of Psychology* (London: Routledge).

Hays, R. B. (1985) 'A longitudinal study of friendship development', *Journal of Personality and Social Psychology,* 48, 909–24.

Hays, R. B. and Oxley, D, (1986) 'Social Network development and functioning during a life transition', *Journal of Personality and Social Psychology,* 50, 305–13.

Hayward, S. (1996) *Biopsychology* (Basingstoke: Macmillan).

Hazan C and Shaver, P. (1990) 'Love and work: An attachment-theoretical perspective', *Journal of Personality and Social Psychology,* 59, 270–80.

Hazan, C. and Shaver, P. (1987) 'Romantic love conceptualized as an attachment process', *Journal of Personality and Social Psychology,* 52, 511–24.

Hebb, D.O. (1949) *The Organisation of Behaviour* (New York: Wiley).

Heider, F. (1946) 'Attitudes and cognitive organisation', *Journal of Psychology,* 21, 107–12.

Heider, F. (1958) *The Psychology of Interpersonal Relations* (New York: Wiley).

Heider, F. and Simmel, M. (1944) 'The experimental study of apparent behaviour', *American Journal of Psychology,* 57, 243–59.

Hersh, S. (1970) *My Lai: A Report on the Massacre and its Aftermath* (New York: Vintage Books).

Hess, E. H. (1962) 'Ethology', in R. Brown, E. Galanter, E. H. Hess and G. Mandler (eds), *New Directions in Psychology* (New York: Holt).

Higgins, E. T. (1987) 'Self-discrepancy: A theory relating self and affect', *Psychological Review,* 94, 319–40.

Hill, C. T., Rubin, Z. and Peplau, L. A. (1976) 'Break-ups before marriage: The end of 103 affairs', *Journal of Social Issues,* 32 (1), 147–8.

Hill, R. (1945) 'Campus values in mate selection', *Journal of Home Economics,* 37, 554–78.

Hill, T., Lewicki, P., Czyzewska, M. and Boss, A. (1989) 'Self-perpetuating development of encoding biases in person perception', *Journal of Personality and Social Psychology,* 57, 373–87.

Hofling, K. C., Brontzman, E., Dalrymple, S., Graves, N., and Pierce, C. M. (1966) 'An experimental study in the nurse/physician relationship', *Journal of Mental and Nervous Disorders,* 43, 171–8.

Hogg, M. A. (1992) *The Social Psychology of Group Cohesiveness: From Attraction to Social Identity* (London: Harvester Wheatsheaf).

Hogg, M. A. and Vaughan, G. M. (1995) *Social Psychology: An Introduction* (Hemel Hempstead: Prentice-Hall/Harvester Wheatsheaf).

Holmes, J. G. (1989) 'Trust and the appraisal process in close relationships', in W. H. Jones and D. Perlman (eds), *Advances in Personal Relationships,* Vol. 2 (Greenwich Ct: JAI Press).

Homans, G. C. (1958) 'Social behaviour and exchange', *American Journal of Sociology,* 63, 597–646.

Homans, G. C. (1961) *Social Behavior: Its Elementary Forms* (New York: Harcourt Brace and World).

Homans, G. C. (1974) *Social Behaviour: Its Elementary Forms,* rev edn (New York: Harcourt Brace Jovanovich).

Hornstein, G. A. (1970) 'The influence of social models on helping', in J. Macaulay and L. Berkowitz (eds), *Altruism and Helping Behaviour* (New York: Academic Press).

Hovland, C. I. and Sheif, M. (1952) 'Judgemental phenomena and scales of attitude measurement: Item displacement in Thurstine Scales', *Journal of Abnormal and Social Psychology,* 47, 822–32.

Hsu, F. L. K. (1985) 'The self in cross-cultural perspective', in A. J. Marsella *et al.* (eds), *Culture and Self: Asian and Western Perspectives* (London: Tavistock Publications).

Hudson, J. W. and Henze, L. F. (1969) 'Campus values in mate selection: A replication', *Journal of Marriage and the Family,* 31, 772–5.

Huesmann, L. R., Eron, L. D., Lefkowitz, M. M. and Walder, L. O. (1984) 'Stability of aggression over time and generations, *Developmental Psychology,* 20, 1120–34.

Hui, C. H., Triandris, H. C. and Yee, C. (1991) 'Cultural differences in reward allocation: Is 'collectivism' an explanation?' *British Journal of Social Psychology,* 30, 145–7.

Insko, C. A., Smith, R. H., Alicke, M. D., Wade, J. and Taylor, S. (1985) 'Conformity and group size: The concern with being right and the concern with being liked', *Personality and Social Science Bulletin,* 11, 41–50.

Isen, A. M. (1987) 'Positive affect, cognitive processes and social behaviour: The warm glow of success', *Journal of Personality and Social Psychology,* 15, 294–301.

Janis, I. L. (1982) *Groupthink: Psychological Studies of Policy Decisions and Fiascos,* 2nd edn (Boston, Ma: Houghton Mifflin).

Janis, I. L. and Mann, L. (1977) *Decision Making* (New York: Free Press).

Jason, L. A., Rose, T., Ferrari, J. R. and Barone, R. (1984) 'Personal versus impersonal methods of recruiting blood donors', *Journal of Social Psychology,* 123, 139–40.

Jellison, J. M. and Green, J. (1981) 'A self representation approach to the fundamental attribution error: The norm of internality', *Journal of Personality and Social Psychology,* 40, 643–9.

Jemmott, J. and Locke, S. (1984) 'Psychosocial factors, immunologic mediation and human susceptibility to infectious diseases: How much do we know?', *Psychological Bulletin,* 95, 78–108.

Johnson, D. W. and Johnson, F. P. (1987) *Joining Together: Group Theory and Group Skills,* 3rd edn (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall).

Jones, E. E. and Davis, K. E. (1965) 'From acts to disposition: The attribution process in person perception', in L. Berkowitz (ed.), *Advances* in *Experimental* Social *Psychology* (New York: Academic Press).

Jones, E. E. and Harrris V. A. (1967) 'The attribution of attitudes', *Journal of Experimental Social Psychology,* 3, 1–24.

Jones, E. E. and McGillis, D. (1976) 'Correspondent inferences and the attribution cube: A comparative re-appraisal', in J. H. Harvey, W. J. Ickes and R. F. Kidd (eds), *New Directions in Attribution Research,* Vol. 1 (Hillsdale NJ: Erlbaum).

Jones, E. E. and Nisbett, R. E. (1972) 'The actor and the observer: Divergent perceptions of the causes of behaviour', in E. E. Jones, D. E. Kanouse, H. H.

Kelley, R. E. Nisbett, S. Valins and B. Weiner (eds), *Attribution: Perceiving Causes of Behaviour* (Morristown, NJ: General Learning Press).

Jones, E. E. and Sigall, H. (1971) 'The bogus pipeline: A new paradigm for measuring affect and attitude', *Psychological Bulletin,* 76, 349–64.

Jones, E. E., Davis, K. E. and Gergen, K. J. (1961) 'Role playing variations and their informational value for person perception', *Journal of Abnormal and Social Psychology,* 63, 302–10.

Jorgensen, B. W. and Cervone, J. C. (1978) 'Affect enhancement in the pseudo-recognition task', *Personality and Social Psychology Bulletin,* 4, 285–8.

Josephson, W. L. (1987) 'Television violence and children's aggression: Testing and priming, social script and disinhibition predictions', *Journal of Personality and Social Psychology,* 53, 882–90.

Joule, R. V, Goullioux, F. and Weber, F. (1989) 'The lure: A new compliance technique', *Journal of Social Psychology,* 129, 741–9.

Judd, C. M. and Park, B. (1988) 'Out-group homogeneity: Judgements of variability at the individual and group levels', *Journal of Personality and Social Psychology.* 54, 778–88.

Kahn, A., O'Leary V. E., Krulewitz, J. E. and Lamm, H. (1980) 'Equity and equality: Male and female means to a just end', *Basic and Applied Social Psychology,* 1, 173–97.

Kandel, D. B. (1978) 'Similarity in real-life adolescent pairs', *Journal of Personality and Social Psychology,* 36, 306–12.

Kaplan, M. F. (1987) 'The influence process in group decision making', *Review of Personality and Social Psychology,* 8, 189–212.

Kaplan, M. F. and Miller, C. E. (1987) 'Group decision making and normative versus informational influence: Effects of type of issue and assigned decision rule', *Journal of Personality and Social Psychology,* 53, 306–13.

Karuza, J. Jr and Brickman, P. (1978) *Preference for Similar and Dissimilar Others as a Function of Status* (Paper presented at meeting of MidWestern Psychological Association: Chicago, May 1978).

Katz, D. and Kahn, R. L. (1976) *The Social Psychology of Organisations* (New York: Wiley).

Kelley, H. H. (1967) 'Attribution theory in social psychology', *Nebraska Symposium on Motivation,* 15, 192–240.

Kelley, H. H. (1973) 'The process of causal attribution', *American Psychologist,* 28, 107–28.

Kelley, H. H. and Thibaut, J. W. (1978) *Interpersonal Relations: A Theory or Interdependence* (New York: Wiley Interscience).

Kelley, H. H., Berscheid, E., Christensen, A., Harvey, J. H., Huston, T. L., Levinger, G., McClintock, E., Peplau, L. A. and Peterson, D. R. (1983) *Close Relationships* (New York: Freeman).

Kelly, G. A. (1955) *The Psychology of Personal Constructs* (New York: Norton).

Kerckhoff, A. C. and Davis, K. E. (1962) 'Value consensus and need complementarity in mate selection', *American Sociological Review,* 27, 295–303.

Kilham, W. and Mann, L. (1974) 'Level of destructive obedience as a function of transmitter and executant roles in Milgram's obedience paradigm', *Journal of Personality and Social Psychology,* 29, 696–702.

Kinder, D. R. and Sears, D.O. (1981) 'Prejudice and politics: Symbolic racism versus racial threats to the good life', *Journal of Personality and Social Psychology,* 40, 414–31.

Kirkpatrick, L. A. and Shaver, P. R. (1988) 'Fear and affiliation reconsidered from a stress and coping perspective: The importance of cognitive clarity and fear reduction', *Journal of Social and Clinical Psychology,* 7, 214–33.

Knox, R. E. and Inkster, J. A. (1968) 'Post decisional dissonance at post time', *Journal of Personality and Social Psychology,* 8, 319–23.

Konecni, Y. J, (1975) 'Annoyance type and duration of post-annoyance activity and aggression: The "cathartic" effect, *Journal of Experimental Psychology General,* 104, 76–102.

Kramer, R. M. and Brewer, M. B. (1984) 'Effects of identity on resource use in a simulated commons dilemma', *Journal of Personality and Social Psychology,* 46, 1044–57.

Kramer, R. M. and Brewer, M. B. (1986) 'Social group identity and the emergence of cooperation in resource conservation dilemmas', in H. Wilke, D. Messick and C. Rutte (eds), *Psychology of Decisions and Conflict,* Vol. 3 (Frankfurt: Verlag Peter Lang).

Krebs, D. L. and Miller, D. T. (1985) 'Altruism and aggression', in G. Lindsey and E.Aronson (eds), *Handbook of Social Psychology,* 3rd edn, Vol. 2 (New York: Random House).

Kronhausen, F. and Kronhausen, P. (1964) *Pornography and the Law,* rev edn (New York: Ballantine).

Kutchinsky, B. (1973) 'The effect of easy availability of pornography on incidence of sex crimes: The Danish experience, *Journal of Social Issues,* 29 (3), 163–81.

La France, M. and Mayo, C. (1976) 'Racial differences in gaze behaviour during conversations: Two systematic observational studies', *Journal of Personality and Social Psychology,* 33, 547–52.

La Piere, R. T. (1934) 'Attitudes versus actions', *Social Forces,* 13, 230–7.

Lamm, H. and Kayser, E. (1978) 'The allocation of monetary gain and loss following dyadic performance: The weight given effort and ability under conditions of high and low intradyadic attraction', *European Journal of Social Psychology,* 8, 275–78.

Landy, D. and Sigall, H. (1974) 'Beauty is talent: Task evaluation as a function of the performer's physical attractiveness', *Journal of Personality and Social Psychology,* 29, 299–304.

Langer, E. J. (1978) 'Rethinking the role of thought insocial interaction', in J. H. Harvey, W. J. Ickes and R. F. Kidd (eds), *New Directions in Attitude Research,* Vol. 2 (Hillsdale, NJ: Erlbaum).

LaPiere, R. T. (1934) 'Attitudes versus actions', *Social Forces,* 13, 230–7.

Latane B. and Darley, J. M. (1970) *The Unresponsive Bystander: Why doesn't He Help?* (New York: Applelton-Century-Crofts).

Latane, B. and Darley, J. M. (1976) 'Help in a crisis: Bystander response in an emergency', in J. W. Thibaut and J. T.Spence (eds), *Contemporary Topics in Social Psychology* (Morristown, NJ: General Learning Press).

Le Bon, G. (1908) *The Crowd: A Study of the Popular Mind* (London: Unwin) (first published 1896 by Ernest Benn).

Leavitt, H. J. (1951) 'Some effects of certain communication patterns on group performance', *Journal of Abnormal and Social Psychology,* 46, 38–50.

Lerner, M. J. (1977) 'The justice motive: Some hypotheses as to its origins and forms', *Journal of Personality,* 45, 1–52.

Lerner, M. J. and Miller, D. T. (1978) 'Just-world research and the attribution process: Looking back and ahead', *Psychological Bulletin,* 85, 1030–51.

Lesnik-Oberstein, M. and Cohen, L. (1984) 'Cognitive style, sensation seeking and assortative mating', *Journal of Personality and Social Psychology,* 46, 112–7.

Levitt, E. and Klassen, A. (1974) 'Public attitudes towards homosexuality: Part of the 1970 national survey by the Institute for Sex Research', *Journal of Homosexuality,* 1, 29–43.

Leyens, J.-P., Camino, L., Parke, R. D. and Berkowitz, L. (1975) 'Effects of movie violence or aggression in a field setting as a function of group dominance and cohesion', *Journal of Personality and Social Psychology,* 32, 346–60.

Leyens, J.-P., Herman, G. and Dunand, M. (1982) 'The influence of an audience on reactions to filmed violence', *European Journal of Social Psychology,* 12, 131–42.

Liebart, R. M. and Schwartzberg, N. S. (1977) 'Effects of mass media', in M. R. Rosenzweig and L. W. Porter (eds), *Annual Review of Psychology,* Vol 28 (Palo Alto, Ca: Annual Reviews).

Liebert, R. M. and Sprafkin, J. (1988) *The Early Window: Effects of Television on Children and Youth,* 3rd edn (New York: Pergamon Press).

Likert, R. (1932) 'A technique for the measurement of attitudes', *Archives of Psychology,* 140 (6).

Linssen, H. and Hagendoorn, L. (1994) 'Social and geographical factors in the explanation of European nationality stereotypes', *British Journal of Social Psychology,* 23, 165–82.

Linville, P. W. (1987) 'Self complexity as a cognitive buffer against stressrelated depression and illness', *Journal of Personality and Social Psychology,* 23, 165–82.

Lipetz, M. E., Cohen, I. H., Dworin, J. and Rogers, L. (1970) 'Need complementarity, marital stability and marital satisfaction', in T. L. Huston (ed.), *Personality and Social Behaviour* (New York: Academic Press).

Lippitt, R. and White, R. (1943) 'The social climate of children's groups', in R. G. Barker, J. Kounin and H. Wright (eds), *Child Behaviour and Development* (New York: McGraw-Hill).

Lippman W. (1922) *Public Opinion* (New York: Harcourt, Brace & World).

Litton, I. and Potter, J. (1985) 'Social representations in the ordinary explanations of a "riot"', *European Journal of Social Psychology,*15, 371–88.

Lloyd, B. B. and Duveen, G. (1992) *Gender Identities and Education: The Impact of Starting School* (Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf).

Lorenz, K. (1937) 'The companion in the bird's world', in W. Sluckin (ed.), *Imprinting and Early Learning* (London: Methuen).

Lorenz, K. (1966) *On Aggression* (New York: Harcourt, Brace & World).

Luce, R. D. and Raiffa, H. (1957) *Games and Decisions* (New York: Wiley).

Lysack, H., Rule, B. G. and Dobbs, A. R. (1989) 'Conceptions of aggression: Prototype or defining features', *Personality and Social Psychology Bulletin,* 15, 233–43.

Maccoby, E. E. and Jacklin, C. N. (1974) *The Psychology of Sex Differences* (Stanford, Cal: Stanford University Press).

Major, B. and Adams, J. B. (1983) 'Role of gender, interpersonal orientation and self presentation in distributive justice behaviour', *Journal of Personality and Social Psychology,* 45, 598–608.

Major, B. and Deaux, K. (1982) 'Individual differences in justice behaviour', in J. Greenberg and R. L. Cohen (eds), *Equity and Justice in Social Behaviour* (New York: Academic Press).

Malamuth, N. M. and Donnerstein, E. (1982) The effects of aggressive pornographic mass media stimuli', in L. Berkowitz (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology Vol 15* (New York: Academic Press).

Malamuth, N. M. and Donnerstein, E. (1984) *Pornography and Social Aggression* (New York: Academic Press).

Malim, T., Birch, A. and Wadeley, A. (1992) *Perspectives in Psychology* (Basingstoke: Macmillan).

Malim, T., Birch, A. and Hayward, S. (1996) *Comparative Psychology. Human and Animal Behaviour: A Sociobiological Approach* (Basingstoke: Macmillan).

Mann, L., Newton, J. W. and Innes, J. M. (1982) 'A test between deindividuation and emergent norm theories of crowd aggression', *Journal of Personality and Social Psychology,* 42, 260–72.

Mann, R. D. (1959) 'A review of the relationship between personality and performance in small groups', *Psychological Bulletin,* 56, 241–70.

Mantell, D. M. (1971) 'The potential for violence in Germany', *Journal of Social Issues,* 27, 101–12.

Marks, G. and Miller, N. (1988) 'Perceptions of attitude similarity: Effect of anchored versus unanchored positions', *Personality and Social Psychology Bulletin,* 14, 92–102.

Markus, H. (1977) 'Self schemata and processing information about the selP, *Journal of Personality and Social Psychology,* 35, 63–78.

Markus, H., Crane, M., Bernstein, S., and Siladi, M. (1982) 'Self schemas and gender', *Journal of Personality and Social Psychology,* 42, 38–50.

Marsh, P., Rosser, E. and Harre, R. (1978) *Rules of Disorder* (Milton Keynes: Open University Press).

Marshall, G. O. and Zimbardo, P. G. (1979) 'Affective consequences of inadequately explained physiological arousal', *Journal of Personality and Social Psychology,* 37, 970–88.

Maslach, C. (1979) 'Negative emotional biasing of unexplained arousal', *Journal of Personality and Social Psychology,* 37, 571–7.

Matthews, K. A. (1982) 'Psychological perspectives on the Type A behaviour pattern', *Psychological Bulletin,* 9, 293–332.

Maxwell, G. M. and Coeburgh, B. (1986) 'Patterns of loneliness in a New Zealand population', *Community Mental Health in New Zealand,* 2, 48–61.

Mbiti, J. S. (1970) *African Religions and Philosophy* (New York: Doubleday).

McAdams, D. P., Healy, S. and Krause, S. (1984) 'Social motives and patterns of friendship', *Journal of Personality and Social Psychology,* 47, 828–38.

McCauley, C. (1989) 'The nature of social influence in groupthink: compliance and internalization', *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 250–60.

McClintock, C. G. and McNeel, S. P. (1966) 'Reward level and game playing behaviour', *Journal of Conflict Resolution*, 10, 98–102.

McDougall, W. (1920) *The Group Mind* (London: Cambridge University Press).

McGinnis, R. (1959) 'Campus values in mate selection: a repeat study', *Social Forces*, 36, 283–291.

McGrath, J. E. (1984) *Group Interaction and Performance* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall).

McGuire W. J. (1973) 'The ying and yang of progress in social psychology: seven koan', *Journal of Personality and Social Psychology*, 26, 446–56.

McGuire W. J. (1989) 'The structure of individual attitudes and attitude systems', in A'. R. Pratkanis, S. J. Brerckler and A. G. Greenwald (eds), *Attitude Structure and Function* (Hillsdale, NJ: Erlbaum).

Mead, G. H. (1934) *Mind, Self and Society* (Chicago: University of Chicago Press).

Menges, R. J. (1973) 'Openness and honesty versus coercion and deception in psychological recearch', *American Psychologist*, 28, 1030–4.

Metts, S. (1989) 'An exploratory investigation of deception in close relationships', *Journal of Social and Personal Relationships*, 6, 159–79.

Middlebrook, P. N. (1980) *Social Psychology and Modern Life*, 2nd edn (New York: Knopf).

Midlarsky, E. and Midlarsky, M. (1973) 'Some determinants of aiding under experimentally induced stress', *Journal of Personality*, 1, 305–27.

Mikula, G. (1980) 'On the role of justice in allocation decisions', in G. Mikula (ed.), *Justice and Social Interaction* (New York: Springer-Verlag; Bern: Hans Huber).

Milardo, R. M., Johnson, M. P. and Huston, T. L. (1983) 'Developing close relationships, changing patterns of interaction between pair members and social networks', *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 96476.

Milgram, S. (1963) 'The behavioural study of obedience', *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 371–8.

Milgram, S. (1965) 'Some conditions of obedience and disobedience to authority', *Human Relations*, 18, 57–76.

Milgram, S. (1970) 'The experience of living in cities', *Science*, 167, 1461–8.

Milgram, S. (1974) *Obedience to Authority* (New York: Harper & Row).

Milgram, S. (1977) 'A psychological map of New York City', in S. Milgram (ed.), *The Individual in a Social World* (Reading, Ma: AddisonWesley).

Milgram, S. (1992) *The Individual in a Social World: Essays and Experiments*, 2nd edn (Reading, Ma: Addison-Wesley).

Miller, A. G. (1986) *The Obedience Experiments: a Case Study of Controversy in Social Science* (New York: Praeger).

Miller, A. G. and Lawson, T. (1989) 'The effect of an information option on the fundamental attribution error', *Personality and Social Psychology Bulletin*, 15, 194–204.

Miller, J. G. (1984) 'Culture and the development of everyday social explanation', *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 961–78.

Miller, N. E. and Dollard (1941) *Social Learning and Imitation* (New Haven Ct: Yale University Press).

Mills, J. and Clark, M. S. (1982) 'Exchange and communal relationships', *Review of Personality and Social Psychology*, 3, 121–44.

Moscovici, S. (1988) 'Notes towards a description of social representation', *European Journal of Social Psychology*, 18, 211–50.

Mullen, B., Salas, E. and Driskell, J. E. (1989) 'Salience, motivation and artifact as contributions to the relation between participation rate and leadership', *Journal of Experimental Social Psychology*, 25, 545–59.

Myerscough, R. and Taylor, S. P. (1985) 'The effects of marijuana on human physical aggression', *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 1541–6.

Newcombe, T. M. (1961) *The Acguaintance Process* (New York: Holt, Rinehart & Winston).

Ng, S. H. (1990) 'Androgenic coding of man and his memory by language users', *Journal of Experimental Social Psychology*, 26, 455–64.

Nisbett, R. E. and Ross, L. (1980) *Human Inferences: Strategies and Shortcomings in Social Judgement* (Englewood Cliffs, NJ: PrenticeHall).

Nobles, W. W. (1976) 'Extended self: Rethinking the so-called negro self concept', in R. L. Jones (ed.), *Black Psychology* (New York: Harpet & Row).

Novak, D. and Lerner, M. J. (1968) 'Rejection as a consequence of perceived similarity', *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 147–52.

Orne, M. T. (1969) 'Demand characteristics and the concept of quasicontrols', in R. Rosenthal and R. Rosnow (eds), *Artifact in Behaviour Research* (New York: Academic Press).

Osborn, A. F. (1957) *Applied Imagination*, rev edn (New York: Scribners).

Osgood, C. E., Suci, G. J. and Tannenbaum, P. H. (1957) *The Measurement of Meaning* (Urbana III: University of Illinois Press).

Palmarek, D. L. and Rule, B. G. (1979) 'Effects of ambient temperature and insult on motivation to retaliate', *Motivation and Emotion*, 3, 83–92.

Paulus, P. B., Dzindolet, M. T., Poletes, G. and Camacho, L. M. (1993) 'Perception of performance in group brainstorming: the illusion of group productivity', *Personality and Social Science Bulletin*, 19, 78–89.

Pennebaker, J. W. (1989) 'Stream of consciousness and stress: Levels of thinking', in J. S. Uleman and J. R. Bargh (eds), *Unintended Thought* (New York: Guilford Press).

Perdue, C. W., Dovidio, J. F., Gurtman, M. B. and Tyler, R. B. (1990) 'Us and them: Social categorization and the process of intergroup bias', *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 475–86.

Perry, D. G., Perry, L., Bussey, K., English, D. and Arnold, G. (1980) 'Processes of attribution and children's self punishment following misbehaviour', *Child Development*, 51, 545–51.

Pettigrew, T. F. (1958) 'Personality and sociocultural factors in intergroup attitudes: A crossnational comparison', *Journal of Conflict Resolution*, 2, 29–42.

Pettigrew, T. F. (1979) 'The ultimate attribution error: Extending Allport's cognitive analysis of prejudice', *Personality and Social Psychology Bulletin*, 5, 461–76.

Pettigrew, T. F. (1987) *Modern Racism: American Black and White Relations since the 1960s* (Cambridge, Ma: Harvard University Press).

Phillips, D. P. (1980) 'The deterrent effect of capital punishment: New evidence on an old controversy', *American Journal of Sociology*, 86, 139–48.

Piliavin, J. A., Dovidio, J. F., Gaertner, S. L. and Clark, R. D. III (1981) *Emergency Intervention* (New York: Academic Press).

Pomazal, R. J. and Clore, G. L. (1973) 'Helping on the highway: The effects of dependency and sex', *Journal of Applied Social Psychology*, 3, 150–64.

Pratkanis, A. R. and Greenwald, A. G. (1989) 'A sociocognitive model of attitude structure and function', in L. Berkowitz (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 22 (New York: Academic Press).

Przybyla, D. P. J. (1985) 'The facilitating effects of exposure to erotica on male prosocial behaviour', Ph.D thesis, State University of New York in Albany (NY).

Radloff, R. and Helmreich, R. (1968) *Groups under Stress: Psychological Research in SEA LAB II* (New York: Irvington).

Ramirez, A., Bryant, J. and Ziliman, D. (1982) 'Effects of erotica on retaliatory behaviour as a function of level of prior provocation', *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 971–8.

Ransford, H. E. (1968) 'Isolation, powerlessness and violence: A study of attitudes and participation in the Watts riot', *American Journal of sociology*, 73, 581–91.

Raphael, B. (1985) *The Anatomy of Bereavement: A Handbook for the Caring Professions* (London: Hutchinson).

Raven, B. H. (1965) 'Social influence and power', in I. D. Steiner and M. Fishbein (eds), *Current Studies in Social Psychology* (New York: Holt, Rinehart & Winston).

Reicher, S. D. (1982) 'The determination of collective behaviour', in H. Tajfel (ed.), *Social Identity and Intergroup Relations* (Cambridge: Cambridge University Press).

Reicher, S. D. (1984) 'Social influence in the crowd: Attitudinal and behavioural effects of deindividuation in conditions of high and low ingroup salience', *British Journal of Social Psychology*, 23, 341–50.

Reicher, S. D. (1987) 'Crowd behaviour in social action', in J. C. Turner, M. A. Hogg, P. J. Oakes, S. D. Reicher and M. S. Wetherall, *Rediscovering the Social Group: A Self Categorisation Theory* (Oxford: Blackwell).

Rempel, J. K., Holmes, J. G., and Zanna, M. P. (1985) 'Trust in close relationships', *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 95–112.

Roberts, D. F. and Maccoby, N. (1985) 'Effects of mass communication', in G. Lindsey and E. Aronson (eds), *Handbook of Social Psychology*, 3rd edn, Vol. 2 (New York: Random House).

Roethlisberger, F. J. and Dickson, W. G. (1939) *Management and the Worker* (Cambridge, Ma: Harvard University Press).

Rogers, C. R. (1951) *Client-Centred Therapy* (London: Constable).

Rogers, C. R. (1961) *On Becoming a Person: A Therapist's View of Psychotherapy* (London: Constable).

Rokeach, M. (1948) 'Generalized mental rigidity as a factor in ethnocentrism', *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 43, 259–78.

Rokeach, M. (1960) *The Open and Closed Mind* (New York: Basic Books).

Romzek, B. S. and Dubnick, M. J. (1987) 'Accountability in the public sector: Lessons from the *Challenger* tragedy', *Public Administration Review*, 47, 227–38.

Rosenberg, S. and Jones, R. A. (1972) 'A method for investigating a person's implicit theory of personality: Theodore Dreiser's view of people', *Journal of Personality and Social Psychology,* 22, 372–86.

Rosenberg, S. and Sedlak, A. (1972) 'Structural representations of implicit personality theory', *Advances in Experimental Social Psychology,* 6, 235–97.

Rosenfield, D., Greenberg, J. Folger, R., and Borys, R. (1982) 'Effect of an encounter with a black panhandler on subsequent helping for blacks: Tokenism or conforming to a negative stereotype', *Personality and Social Psychology Bulletin,* 8, 664–71.

Rosenhan, D. L., Salovey, P. and Hargis, K. (1981) 'The joys of helping: Focus of attention mediates the impact of positive affect on altruism', *Journal of Personality and Social Psychology,* 40, 899–905.

Rosenthal, R. (1966) *Experimenter Effects in Behavioural Research* (New York: Appleton-Century-Crofts).

Ross, L. (1977) 'The intuitive psychologist and his shortcomings', in L. Berkowitz (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology,* Vol. 10 (New York: Academic Press).

Ross, L., Greene, D., and House, P. (1977) 'The "false consensus" effect and egocentric bias in social perception and attribution processes', *Journal of Experimental Social Psychology,* 13, 279–301.

Rotter, J. B. (1966) 'Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement', *Psychological Monographs,* 80, 1, whole no. 609.

Rotton, J. and Frey, J. (1985) 'Air pollution, weather and violent crimes: Concomitant time series analysis of archival data, *Journal of Personality and Social Psychology,* 49, 1207–20.

Rubin Z. (1973) *Liking and Loving: An Invitation to Social Psychology* (New York: Holt, Rinehart & Winston).

Rule, B. G. and Leger, G. J. (1976) 'Pain cues and differing functions of aggression', *Canadian Journal of Behavioural Science,* 8, 213–22.

Rule, B. G. and Percival, E. (1971) 'Effects of frustration and attack on physical aggression', *Journal of Experimental Research in Personality,* 5, 111–18.

Runciman, W. G. (1966) *Relative Deprivation and Social Justice* (London, Routledge & Kegan Paul).

Rushton, J. P., Fulker, D. W. Neale, M. C., Nias, D. K. B. and Fysenck, H.J. (1986) 'Altruism and aggression: The heritability of individual differences', *Journal of Personality and Social Psychology,* 50, 1192–8.

Rutter, M., Maughan, B., Mortimore, P. and Ouston, J. (1979) *Fifteen Thousand Hours* (London: Open Books).

Schachter, S. (1959) *The Psychology of Affiliation* (Stanford, Ca: Stanford University Press).

Schachter, S. and Singer, J. (1962) 'Cognitive, social and physiological determinants of the emotional state', *Psychological Review,* 69, 379–99.

Schaller, M. and Cialdini, R. B. (1988) 'The economics of empathetic helping: support for a mood management motive', *Journal of Experimental Social Psychology,* 24, 163–81.

Schank, R. C. and Abelson, R. P. (1977) *Scripts, Plans, Goals and Understanding: An Enquiry into Human Knowledge Structures* (Hillsdale, NJ: Erlbaum).

Scher, S. J. and Cooper, J. (1989) 'Motivational basis of dissonance: The singular role of consequences', *Journal of Personality and Social Psychology, 56,* 899–906.

Schroeder, D. A., Dovidio, J. F., Sibicky, M. E., Matthews, L. L. and Allen, J. L. (1988) 'Empathic concern and helping behaviour: Egoism or altruism?', *Journal of Experimental Social Psychology,* 24, 333–53.

Schwartz, S. H. (1977) 'Normative influences on altruism', in L. Berkowitz (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology,* Vol. 10 (New York: Academic Press).

Schwartz, S. H. and David, T. B. (1976) 'Responsibility and helping in an emergency: Effects of blame, ability and denial of responsibility', *Sociometry,* 39, 406–15.

Scodel, A., Minas, J. S., Ratoosh, P. and Lipetz, M. (1959) 'Some descriptive aspects of two person non-zero sum games' *I, Journal of Conflict Resolution,* 3, 114–9.

Sears, D.O. (1986) 'College sophomores in the laboratory: Influences of a narrow data base or social psychology's view of human nature', *Journal of Personality and Social Psychology,* 51, 515–30.

Shanab, M. E. and Kahya, K. A. (1977) 'A behavioural study of obedience in children', *Journal of Personality and Social Psychology,* 35, 530–6. Shaver, P. and Hazan, C. (1987). 'Being lonely, falling in love: Perspectives from attachment theory', *Journal of ,Social Behaviour and Personality,* 2, 105–24.

Shaver, P. and Hazan, C. (1988) 'A biased overview of the study of love', *Journal of Social and Personal Relationships,* 5, 473–501.

Shaw, M. E. (1964) 'Communication networks', in L. Berkowitz (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology,* Vol. I (New York: Academic Press).

Shaw, M. E. (1978) 'Communication networks fourteen years later', in L. Berkowitz (ed.), *Group Processes* (New York: Academic Press).

Sheehan, P. W. (1983) 'Age trends and correlates of children's television viewing', *Australian Journal of Psychology*, 35, 417–211.

Sherif, M. (1936) *The Psychology of Social Norms* (New York: Harper).

Sherif, M. (1966) *Group Conflict and Cooperation* (Boston, Ma: Houghton Mifflin).

Sherif, M. (ed.) (1962) *Intergroup Relations and Leadership* (New York: Wiley).

Sherif, M., Harvey, O. J, White, B. J., Hood, W. R. and Sherif, C. W. (1961) *Intergroup Conflict and Cooperation: The Robber's Cave Experiment* (The University of Oklahoma Book Exchange).

Sherif. M. (1951) 'A preliminary experimental study of inter-group relations', in J. J. Rohrer and M. Sherif (eds), *Social Psychology at the Crossroads* (New York: Harper & Row).

Shettel-Neuber, J., Bryson, J. B., and Young, L. E. (1978) 'Physical attractiveness of the "other person" and jealousy', *Personality and Social Psychology Bulletin*, 4, 612–15.

Shuntich, R. J. and Taylor, S. P. (1972) 'The effects of alcohol on human aggression', *Journal of Experimental Research in Personality*, 6, 34–8.

Sigall, H. and Ostrove, N. (1975) 'Beautiful but dangerous: Effects of offender attractiveness and the nature of the crime on juristic judgement', *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 410–14.

Silva, M. L. (1990) 'Mate selection criteria' (unpublished manuscript: Mercer University).

Simpson, J. A., Campbell, B. and Berscheid, E. (1986) 'The association between romantic love and marriage: Kephart (1967) twice re-visited', *Personality and Social Psychology Bulletin*, 12, 363–72.

Skinner, B. F. (1953) *Science and Human Behaviour* (New York: Macmillan).

Smith, F. T. (1943) 'An experiment in modifying attitudes towards the Negro', *Teachers' College Contributions to Education*, No. 887.

Snyder, M. (1987) *Public and Private Realities: The Psychology of Self Monitoring* (New York: W. H. Freeman).

Spears, R, and Manstead, A. S.R. (1990) 'Consensus estimation in the social context', *European Review of Social Psychology*, 1, 81–109.

Spence, J. T., Helmreich, R. L. and Stapp, J. (1974) 'The personal attributes questionnaire: A measure of sex role stereotypes and masculinity—femininity', *JSAS Catalog of Selected Documents in Psychology*, 4, 127.

Sprecher, S. (1986) 'The relation between inequity and emotions in close relationships', *Social Psychology Quarterly*, 49, 309–21.

Steele, C. M. (1988) 'The psychology of self-affirmation: Sustaining the integrity of the selP, *Advances in Experimental Social Psychology*, 21, 481–91.

Steiner, I. D. (1972) *Group Processes and Productivity* (New York: Academic Press).

Steiner, I. D. (1976) 'Task performing groups', in J. W. Thibaut and J. T. Spence (eds), *Contemporary Topics in Social Psychology* (Morristown, NJ: General Learning Press).

Stephan, W. G. and Rosenfeld, D. (1978) 'Effects of desegregation on racial attitudes', *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 795–804.

Stephan, W. G. and Stephan, C. W. (1984) 'The role of ignorance in intergroup relations', in N. Miller and M. B. Brewer (eds), *Groups in contact: The Psychology of Desegregation* (New York: Academic Press).

Sternberg, R. J. (1986) 'A triangular theory of love', *Psychological Review*, 93, 119–35.

Stewart, J. E. (1980) 'Defendant's attractiveness as a factor in the outcome of criminal trials: An observational study', *Journal of Applied Social Psychology*, 10, 348–61.

Stewart, R. A. (1988) 'Habitability and behavioural issues of space flight', *Small Group Behaviour*, 19, 431–55.

Stogdill, R. (1974) *Handbook of Leadership* (New York: Free Press). Stoller, R. J. (1976) 'Sexual excitement', *Archives of General Psychiatry*, 33, 899–909.

Stoner, J. A. F. (1961) 'A comparison of individual and group decisions including risk', *Masters Thesis*, Massachusetts Institute of Technology.

Storms, M. D. (1973) 'Videotape and attribution process: Reversing actor's and observer's points of view', *Journal of Personality and Social Psychology*, 27, 165–75.

Stroebe, M. S. and Stroebe, W. (1983) *Bereavement and Health* (New York: Cambridge University Press).

Stroebe, W., Lenkert, A. and Jonas, K. (1988) 'Familiarity may breed contempt: The impact of student exchange on national stereotypes and attitudes', in W. Stroebe, A. Kruglanski, D. Bar-Tal and M. Hewstone (eds), *The Social Psychology of Intergroup Conflict: Theory, Research and Applications* (New York: Springer-Verlag).

Strube, M. J., Turner, C. W., Cerro, D., Stevens, J. and Hinchey, F. (1984) 'Interpersonal aggression and Type A coronary-prone behaviour pattern: A theoretical distinction and practical implications', *Journal of personality and Social Psychology*, 47, 839–47.

Stryker, S. and Statham, A. (1985) 'Symbolic interaction and role theory', in G. Lindzey and E. Aronson (eds), *Hand6ook of Social Psychology,* 3rd edition, Vol. I (New York: Random House).

Sumner, W. G. (1906) *Folkways* (Boston, Ma: Ginn).

Swim, J., Borgida, E. and Maruyama, G. (1989) 'Joan McKay versus John McKay: Do gender stereotypes bias evaluation?', *Psychological Bulletin,* 105, 409–29.

Symonds, M. (1975) 'Victims of violence: Psychological effects and aftereffects', *American Journal of Psychoanalysis,* 35, 19–26.

Szasz, T. (1967) *The Myth of Mental Illness* (London: Paladin).

Tajfel, H. (1978) 'Intergroup behaviour. II: Group perspectives', in H. Tajfel and C. Fraser (eds), *Intergroup Behaviour* (Oxford: Blackwell).

Tajfel, H. (1982) 'Social psychology of intergroup relations', *Annual Review of Social Psychology,* 33, 1–39.

Tajfel, H. and Turner, J. C. (1986) 'The social identity theory of intergroup behaviour', in S. Worchel and W. G. Austin (eds), *Psychology of Intergroup Relations,* 2nd edn (Chicago: Nelson-Hall).

Taylor, S. E. (1982) 'Social cognition and health', *Personality and Social Psychology Bulletin,* 8, 549–62.

Taylor, S. P. (1986) 'The regulation of aggressive behaviour', in R. J. Blanchard and D. C. Blanchard (eds), *Advances in the Study of Aggression* (Orlando Fl: Academic Press).

Taylor, S. P. and Gammon, C. B. (1975) 'Effects of type and dose of alcohol on human physical aggression, *Journal of Personality and Social Psychology,* 34, 938–41.

Taylor, S. P. Gammon, C. B. and Capasso, D. R. (1976) 'Aggression as a function of the interaction of frustration and physical attack', *Journal of Social Psychology,* 84, 261–7.

Taylor, S. P., Vardaris, R. M., Rawtich, A. B., Gammon, C. B., Cranston, C. W. and Lubethin, A. I. (1976) 'The effects of alcohol and delta-9-tetrahydrocannabinol on human physical aggression', *Aggressive Behaviour,* 2, 153–61.

Taynor, J. and Deaux, K. (1973) 'When women are more deserving than men: Equity, attribution and perceived sex differences', *Journal of Personality and Social Psychology,* 28, 360–7.

Tesser, A. and Paulhus, D. L. (1976) 'Toward a casual model of love', *Journal of Personality and Social Psychology,* 34, 1095–105.

Tesser, A., Gatewood R. and Driver, M. (1968) 'Some determinants of gratitude', *Journal of Personality and Social Psychology,* 9, 233–6.

Thibaut, J. W. and Kelley, H. H. (1959) *The Social Psychology of Groups* (New York: Wiley).

Thibaut, J. W. and Kelley, H. H. (1978) *Interpersonal: A Theory of Interdependence* (New York: Wiley).

Tolman, E. C. (1948) 'Cognitive maps in rats and men', *Psychological Review,* 55, 189–208.

Triandis, H. C. and Vassiliou V. (1967) 'Frequency of contact and stereotyping', *Journal of Personality and Social Psychology, 7,* 316–38.

Triandris, H. C. (1971) *Attitudes and Attitude Change* (New York: Wiley).

Trivers R. L. (1971) 'The evolution of reciprocal altruism', *Quarterly Review of Biology,* 46 (4), 35–57.

Turner R. H. (1974) 'Collective behaviour', in R. E. L. Faris (ed.), *Handbook of Modern Sociology* (Chicago, Ill: Rand-McNally).

Turner, C. W. and Berkowitz, L. (1972) 'Identification with 61m aggressor (covert role taking) and reactions to film violence', *Journal of Personality and Social Psychology,* 21, 256–64.

Turner, M. E., Pratkanis, A. R., Probasco, P. and Leve, C. (1992) 'Threat, cohesion and group effectiveness: Testing a social identity maintenance perspective on groupthink', *Journal of Personality and Social Psychology,* 63, 781–96.

Tyerman, A. and Spencer, C. (1983) 'A critical test of SheriPs Robbers' cave experiments: Intergroup competition and cooperation between well-acquainted individuals', *Small Group Behaviour,* 14, 515–31.

US Riot Commission (1968) *Report of the National Advisory Commission on Civil Disorders* (New York: Bantam Books).

Valins, S. (1966) 'Cognitive effects of false heart-rate feedback', *Journal of Personality and Social Psychology,* 4, 400–8.

van Knippenberg, A. and Ellemers, N. (1990) 'Social identity and intergroup differentiation processes', *European Review of Social Psychology,* 1, 137–6.

Voissem, N. H. and Sistrunk, F. (1971) 'Communication schedules and cooperative game behaviour', *Journal of Personality and Social Psychology,* 19, 160–7.

Waddington, D., Jones, K. and Critcher, C. (1987) 'Flashpoints of public disorder', in G. Gaskell and R. Benewick (eds), *The Crowd in Contemporary Britain* (London: Sage).

Wadeley, A. (1991) *Ethics in Psychological Research and Practice* (Leicester: British Psychological Society).

Walker, I. and Mann, L. (1987) 'Unemployment, relative deprivation and social protest', *Personality and Social Psychology Bulletin,* 13, 275–83.

Walster, E., Walster, G. W. and Berscheid, E. (1978) *Equity: Theory and Research* (Boston, Ma: Allyn & Bacon).

Walters, R. H. and Brown, M. (1963) 'Studies of reinforcement of aggression III: Transfer of resourses to an interpersonal situation', *Child Development,* 34, 536–71.

Watson, J. B. (1913) 'Psychology as the behaviourist views it', *Psychological Review,* 20, 158–77.

Webb, E. J., Campbell, D. T., Schwartz, R. D. and Sechrest, L. (1969) *Unobtrusive Measures: Non-reactive Research in Social Sciences* (Chicago: Rand-McNally).

Wegner, D. M. (1986) 'Transactive memory: A contemporary analysis of the group mind', in B. Mullen and G. R. Goethals (eds), *Theories of Group Behaviour* (New York: Springer-Verlag).

Wegner, D. M., Erber, R. and Raymond, P. (1991) 'Transactive memory in close relationships', *Journal of Personality and Social Psychology,* 61, 923–9.

Weiner, B. (1979) 'A theory of motivation for some classroom experiences', *Journal of Educational Psychology,* 71, 3–25.

Weiner, B. (1985) '"Spontaneous" causal thinking', *Psychological Bulletin,* 97, 74–84.

Weiner, B. (1986) *An Attributional Theory of Motivation and Emotion* (New York: Springer-Verlag).

Weiner, M. J. and Wright, F. E. (1973) 'Effects of undergoing arbitrary discrimination upon subsequent attitudes towards a minority group', *Journal of Applied Social Psychology,* 3, 94–102.

Wheeler, L., Reis, H. and Neslek, J. (1983) 'Loneliness, social interaction and sex roles', *Journal of Personality and Social Psychology,* 45, 943–53.

White, J. W. and Gruber, K. J. (1982) 'Instigative aggression as a function of past experience and target characteristics', *Journal of Personality and Social Psychology,* 42, 1069–75.

Wilder, D. A. (1986) 'Social categorization: Implications for creation and reduction of intergroup bias', in L. Berkowitz (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology,* Vol. 19 (New York: Academic Press).

Wilder, D. A. (1977) 'Perception of groups, size of opposition and social influence', *Journal of Experimental Social Psychology,* 13, 253–68.

Wilke, H. and Lanzetta, J. T. (1970) 'The obligation to help: The effects of the amount of prior help on subsequent helping behaviour', *Journal of Experimental Social Psychology,* 6, 488–93.

Williams, J. G and Solano, C. H. (1983) 'The social reality of feeling lonely: Friendship and reciprocation', *Personality and Social Psychology Bulletin,* 2, 237–42.

Wilson, E.O. (1975) *Sociobiology: The New Synthesis* (Cambridge Ma: Belknap Press of Harvard University).

Wilson, E. O. (1978) *On Human Nature* (Cambridge, Ma: Belknap Press of Harvard University).

Winch, R. F., Ktsanes, I. and Ktsanes, V. (1954) 'The theory of complementary needs in mate selection', *American Sociological Review,* 19, 241–9.

Wispe, L. G. (1972) 'Positive forms of social behaviour: An overview', *Journal of Social Issues,* 28, 1–19.

Worchel, S., Andreoli, V. A. and Folger, R. (1977) 'Intergroup cooperation and intergroup attraction: The effect of previous interaction and the outcome of combined effort', *Journal of Experimental Social Psychology,* 13, 131–40.

Zajonc, R. B. (1968) 'Attitudinal effects of mere exposure', *Journal of Personality and Social Psychology, 9,* 1–27.

Zillman, D. (1988) 'Cognition excitation interdependencies in aggressive behaviour', *Aggressive Behaviour,* 14, 51–64.

Zilhnan, D. and Bryant, J. (1982) 'Pornography, sexual callousness and the trivialization of rape', *Journal of Communication,* 32 (4), 10–21.

Zillman, D. (1979) *Hostility and Aggression* (Hillsdale, NJ: Erlbaum).

Zillman, D. and Cantor, J. R. (1976) 'Effect of timing of information about mitigating circumstances on emotional responses to provocation and retaliatory behaviour', *Journal of Experimental Social Psychology,* 12, 38–55.

Zillman, D., Bryant J, Cantor, J. R. and Day, K. D. (1975) 'Irrelevance of mitigating circumstances in retaliatory behaviour at high levels of excitation', *Journal of Research in Personality,* 9, 282–93.

Zimbardo, P. G. (1970) 'The human choice: Individuation, reason and order versus deindividuation, impulse and chaos', in W. J. Arnold and D. Levine (eds), *Nebraska Symposium on Motivation, 1969* (Lincoln, Ne: University of Nebraska Press).

Zimbardo, P. G. (1979) *Psychology and Life,* 10th edn (Glenview, III: Scott Foresman).

Zimbardo, P. G. and Leippe, M. R. (1991) *The Psychology of Attitude Change and Social Influence* (New York: McGraw-Hill).

Zimbardo, P. G., Banks, W. C., Craig, H., and Jaffe, D. (1973) 'A pirandellian prison: The mind is a formidable jailer', *New York Times Magazine,* 8 April, 38–60.

Zuckerman, M., Lazzaro, M. M. and Waldgeir, D. (1979) 'Undermining effects of the foot-in-the-door technique with extrinsic rewards', *Journal of Applied Social Psychology,* 9, 292–6.

Au apărut:

- PSIHOLOGIE COMPARATĂ - Tony Malim, Ann Birch, Sheila Hayward
- PROCESE COGNITIVE - Tony Malim
- PERSPECTIVE ÎN PSIHOLOGIE - Alison Wadeley, Ann Birch, Tony Malim
- BIOPSIHOLOGIE - Sheila Hayward
- DIFERENȚE INTERINDIVIDUALE - Ann Birch, Sheila Hayward
- PSIHOLOGIA DEZVOLTĂRII - Ann Birch
- INTRODUCERE ÎN PSIHOLOGIE - Rita L. Atkinson, Richard C. Atkinson, Edward E. Smith, Daryl J. Bem

În curând:

- METODE DE CERCETARE ŞI STATISTICĂ - Tony Malim, Ann Birch
- DICȚIONAR DE PSIHOLOGIE - Leonard Băiceanu

Psihologie

Cea de-a doua ediție a acestei lucrări de succes a fost complet reformulată, revizuită şi actualizată, iar acum conține câteva dintre cele mai recente cercetări şi teorii ale psihologiei sociale. Accentul pus pe cogniția socială asigură o temă unitară, iar subiectele tratate includ materiale despre conflicte şi cooperare, inclusiv secțiuni care dezbat prejudecățile, agresivitatea şi comportamentul de ajutor. Sunt examinate modul cum atribuim caracteristicile de personalitate pe baza observației comportamentului nostru şi al celorlalți, precum şi probleme ale conducerii, deciziilor grupale şi alte tipuri de relații.

Fiecare capitol are numeroase ilustrații şi este scris într-o formă accesibilă, facilitând învățarea obiectivelor şi autoevaluarea întrebărilor cu scopul de a asigura o introducere comprehensivă a psihologiei sociale.

Tony Malim este un profesor şi scriitor experimentat. A fost director al Şcolii de ştiințe sociale la Weston College, Weston-super-Mare şi profesor la Open University până la pensionare.

ISBN 973-31-2087-1

